

Adam Smith en examen*

par **Murray N. Rothbard**

Aucun penseur, en économie politique ou ailleurs, n'a bénéficié d'une presse aussi bonne, je dirais même aussi extatique, que le céléberrissime Adam Smith.

La version orthodoxe de l'histoire économique, incontestée jusque dans les années 1950, et encore assénée par la plupart des manuels, est que la Théorie économique, aussi bien que le principe de la liberté naturelle en politique économique, auraient été créées d'un seul élan par le susnommé. A en croire cette version, il n'y aurait eu avant Smith qu'un vague ramassis, plutôt obtus, de mercantilistes anglais, qui préconisaient stupidement subventions à l'exportation et restrictions à l'importation, et il s'en trouvait même pour croire que la monnaie devait être accumulée pour elle-même et non pour les produits qu'elle permet d'acheter.

Etant donné le statut de Smith, tenu pour Le Créateur De l'Economie Politique, alors on pourrait lui pardonner ses nombreuses confusions, incohérences et erreurs, que nous pouvons tous joyeusement concéder à un homme qui, après tout, fut le pionnier et le fondateur de sa discipline. De sorte que même des critiques sévères et pénétrantes de l'économie de Smith comme Cannan, Gray et Douglas n'ont pu jusqu'à présent entamer le monolithe d'admiration érigé en son honneur^[1].

Le scénario de Smith-comme-créditeur n'est en fait plausible que si la Grande-Bretagne constitue l'Alpha et l'Oméga de votre univers intellectuel ; car hélas, Britanniques et Américains ont toujours eu tendance à vivre entre eux autour du clocher de leur culture anglo-saxonne.

Or, une surprise d'importance cruciale s'est produite dans les années 1950, lorsque plusieurs universitaires de formation continentale ont soumis le dogme smithiste à une sérieuse remise en cause.

Le premier de ces iconoclastes aura été Joseph Schumpeter. Sa magistrale *Histoire de l'Analyse Economique* (1954) peut, dans une large mesure, être considérée comme une charge véhémement et acerbe à l'encontre de la version Smith-Ricardo de l'histoire orthodoxe de la pensée. Des thèses similaires et encore plus caustiques furent présentées à peu près à la même époque par Emil Kauder (formé en Allemagne), Raymond de Roover (Belgique) et Marjorie Grice-Hutchinson (cette dernière était anglaise, mais spécialisée en littérature espagnole et maîtrisait le castillan et le latin). La différence tient en partie à la langue : au contraire des universitaires américains ou britanniques, généralement confinés à l'anglais, ces savants connaissaient non seulement la plupart des principaux idiomes de l'Europe mais aussi le latin des philosophes scolastiques^[2].

Il convient désormais de trouver la genèse de la Théorie économique, ainsi que de l'approche libérale, dans la Scolastique médiévale. Contrairement aux idées reçues, la Scolastique ne s'arrête pas à saint Thomas d'Aquin. Elle commence, certes, avec lui ; mais elle se développe ensuite. Et c'est en Espagne qu'elle culmine au XVI^e siècle, avec l'Ecole de Salamanque. Bien loin d'être des adeptes de la valeur-travail, du coût de production et du statut personnel, les Scolastiques étaient ce que nous pourrions appeler des Proto-autrichiens. Le but de la production est la consommation, et ils avaient découvert que la valeur et le prix des produits est déterminé par leur utilité telle que les consommateurs la perçoivent, en interaction avec la rareté relative des biens et autres ressources.

Au début du XIII^e siècle, notamment, Pierre de Jean Olivi, Franciscain français, avait mis au point une remarquable analyse de la valeur, qu'on pourrait presque considérer comme fondée sur l'utilité marginale. Elle fut redécouverte puis introduite un siècle et demi plus tard dans le courant principal de l'économie scolastique par saint Bernardin de Sienne^[3]. Jean de Buridan, scolastique français, développa au début du XIV^e siècle l'application à la théorie monétaire des analyses de l'offre et de la demande. Buridan rejetait également l'idée aristotélicienne suivant laquelle les deux produits échangés au cours d'une transaction devaient avoir la même valeur. Buridan fut le premier à présenter notre conception bien autrichienne suivant laquelle les deux produits s'échangent justement parce qu'ils n'ont pas la même valeur pour les deux parties à l'échange, de sorte que l'une et l'autre en bénéficie forcément*.

Particulièrement à propos, lorsqu'on parle d'Adam Smith, est le fait qu'un grand nombre de penseurs scolastiques avaient présenté, puis résolu, le paradoxe de la valeur, avec lequel Adam Smith a empoisonné la Théorie économique dans *La Richesse des Nations*. Pourquoi l'eau et le pain, qui ont tellement de valeur intrinsèque pour l'espèce humaine, sont-ils si bon marché ? Et pourquoi les diamants, simple babioles, sont-ils au contraire tellement chers ? Bref, pourquoi semble-t-il y avoir un conflit entre la "valeur d'usage" (élevée pour le pain, faible pour les diamants) et la "valeur d'échange", ou prix, d'un bien ?

Les Scolastiques et leurs successeurs en France et en Italie au début des Temps Modernes avaient très bien résolu le problème, et sans vraiment développer l'analyse à la marge par laquelle les Autrichiens, Jevons et Walras l'ont à nouveau résolu dans les années 1870. Les Scolastiques avaient remarqué que la clé du mystère réside dans la rareté relative. Le pain, quoique philosophiquement utile, est si abondant que sa valeur marchande est faible alors que les diamants, beaucoup plus rares en comparaison, ont économiquement une grande valeur. Le choix sur le marché ne porte pas sur des classes entières de produits, mais se décide dans le contexte de l'abondance ou de la rareté relative du bien ou du service.

Par conséquent, si nous tenons compte des Scolastiques et de leurs successeurs continentaux, en particulier des penseurs français du XVIII^e siècle comme Cantillon*, Turgot, Galiani et Condillac, c'est une image fort différente qui émerge de l'Histoire de la pensée économique. Non seulement Adam Smith n'a en rien créé la Théorie économique, mais sa théorie à lui constituait

une dégringolade gigantesque et calamiteuse par rapport aux sommets atteints par la tradition continentale, plus particulièrement chez Cantillon et chez Turgot^[4], lui-même contemporain d'Adam Smith, avec qui, en outre, il était en relation. Dès l'époque de Turgot, cette tradition avait établi :

- une théorie de la valeur comme fondée sur l'utilité perçue et sur la rareté ;
- une théorie de la valeur de la monnaie fondée sur l'offre et la demande (ou l'utilité et la rareté) ;
- une analyse de type autrichien des processus d'ajustement monétaires internationaux (Cantillon) ;
- une théorie du capital tenant compte de la structure de production et une théorie de l'intérêt fondée sur la préférence temporelle (Turgot) ;
- enfin, une théorie avancée de l'importance essentielle de l'entrepreneur dans l'économie capitaliste.

Tout cet édifice de la Théorie économique, élaboré du moyen-âge à l'ensemble du XVIII^e siècle, aura été jeté par-dessus bord par Adam Smith de sorte que, du moins en Grande-Bretagne, il a complètement disparu de la pensée économique pendant un siècle entier.

La saga smithienne comporte aussi des bizarreries et des anomalies frappantes. Dans ses *Cours (Lectures)* professés à l'Université de Glasgow au début des années 1760*, Smith suit son Professeur Francis Hutchinson en présentant, puis en résolvant de manière traditionnelle le paradoxe de la valeur. Or, par la suite, plus d'une décennie plus tard dans *La Richesse des Nations* [1776], il renverse complètement sa pensée, et celle de la science économique, en prétendant que le paradoxe de la valeur ne saurait être résolu. Par conséquent il n'existerait selon lui aucun rapport entre la valeur d'usage, ou utilité du consommateur, et le prix ou valeur d'échange d'un produit. Cependant, dès lors qu'il soutenait que l'utilité du consommateur n'avait absolument aucun rapport avec la valeur économique, Smith devait aller chercher la cause de la valeur dans le processus de production, ce qui impliquait une forme de théorie de la valeur-travail ou, au mieux, une théorie de la valeur fondée sur le coût de production. Ricardo et Marx étaient donc déjà présents chez Adam Smith^[5].

Je demeure persuadé que cette déconcertante détérioration chez Smith de sa propre théorie de la valeur était étroitement liée à la dégradation équivalente, au cours de la même période, de sa théorie monétaire internationale. Smith était très proche de David Hume, et dans ses *Cours* il acceptait d'enthousiasme le fameux mécanisme d'ajustement monétaire international de son collègue et ami, fondé sur le flux de numéraire et la variation des prix. La formulation de Hume était influencée par Cantillon. Il y avait malencontreusement rajouté un clivage mécaniste entre une approche microéconomique et une approche que l'on dirait aujourd'hui "macroéconomique". Ce clivage n'avait pas gâché l'analyse de Cantillon, qui avait su s'en tenir à une analyse microéconomique des processus. Or, cette analyse, qui repose sur la quantité de monnaie et sur le

déficit des balances de paiement, aussi correcte qu'elle fût déjà, Adam l'avait complètement oubliée lorsqu'il écrivit *La Richesse des Nations*. Jacob Viner voyait dans cette bizarrerie "un des mystères de l'Histoire de la pensée économique"[6]. Au lieu du processus décrit par Hume, d'un retour à l'équilibre à partir du désajustement initial, Smith prétend que tout pays aura toujours autant de numéraire qu'il en a "besoin" pour entretenir la circulation des biens, tout surplus inondant immédiatement "les courants du commerce international" pour "trouver cet emploi rentable qu'il ne peut trouver chez lui."

L'affirmation de Smith a généralement été traitée par le mépris comme une doctrine primitive. Il semble bien cependant que ce que Smith supposait, c'est que non seulement tous les pays sont toujours en équilibre monétaire, mais que tout écart par rapport à cet équilibre sera immédiatement éliminé, de sorte que le processus d'ajustement à la Hume n'aura jamais le temps de se produire.

Cette interprétation se trouve corroborée par le fait que la dégénérescence dans la théorie de la valeur de Smith traduit une préoccupation similaire. En abandonnant l'utilité du consommateur, Smith pouvait se permettre de négliger ce qu'il tenait pour les vulgaires futilités de la consommation. Ce processus, selon lui, n'affectait que les phénomènes transitoires de la vie quotidienne sur le marché. Or, Smith souhaitait se dispenser d'étudier le monde réel des marchés pour se concentrer exclusivement sur le monde de l'"équilibre à long terme", qu'il tenait pour plus authentique alors qu'il n'a, en fait, aucune réalité.

Dans ce que Smith appelait le "prix naturel" à long terme, par opposition aux vulgaires prix de marché, la consommation n'était plus considérée comme agent causal. La valeur et le prix ne seraient alors plus déterminés que par les "vrais" coûts, les coûts "matériels" du travail laborieux. Adam Smith abandonnait donc l'accent mis depuis des siècles par la pensée continentale sur la consommation et sur le monde réel des marchés. Et il introduisait ce qui est bel et bien une innovation, mais une innovation profondément pernicieuse, dans la discipline de la Théorie économique : un souci exclusif du pays-qui-n'existe-pas, de ce monde désespérément imaginaire de l'"équilibre de long terme".

Nous en venons maintenant à ce qui fut une spéculation, mais se trouvait être une intuition géniale chez Kauder : ce n'est pas un hasard si la théorie de la valeur-travail a été introduite dans la Théorie économique par un homme élevé dans les conceptions et les valeurs du Calvinisme Ecossais, ni si la tradition multiséculaire de l'économie continentale, des Scolastiques jusqu'à Turgot, avait été presque exclusivement catholique. Le Catholicisme et le Thomisme pensent que ce sont les projets et les désirs des consommateurs qui animent l'économie, et la société en général. Et ils considèrent un plaisir modéré dans la consommation comme un objectif licite, voire louable. Le Calvinisme, en revanche, tend à exiger de la société qu'elle soit une communauté de saints. La consommation, a fortiori le plaisir, sont mal vus : ils sont vains. Et on n'accepte la consommation que du bout des lèvres, comme un aliment nécessaire à la poursuite

du travail. Alors que, dans le Catholicisme, le travail est considéré comme un fardeau nécessaire sur la voie de la consommation, dans le Calvinisme le travail prend un aspect quasi-sacré comme une fin en soi. Ce n'est donc certainement pas une coïncidence si la théorie de la valeur-travail est issue du milieu calviniste écossais.

On trouve des traces de l'inspiration calviniste de Smith dans nombre de passages de *La Richesse des Nations*. C'est une véritable haine du luxe qui imprègne son ouvrage : il appelle à des taxes somptuaires sur la consommation, affirme que les diamants non seulement sont une extravagance mais n'ont "pratiquement aucune valeur d'usage". Plus spécialement, Smith approuve les lois sur l'usure. E. G. West, qui se donne beaucoup de peine pour fourrer Adam Smith dans le personnage d'un partisan du *laissez-faire*, est interloqué par le soutien donné par celui-ci à l'interdiction de l'usure ; Smith ne se rend-il pas compte qu'un maximum imposé aux taux d'intérêt créera une pénurie de crédit pour les emprunteurs marginaux ? Mais Smith sait parfaitement quels sont les effets des lois sur l'usure, et c'est bien pour cela qu'il est d'accord avec elles. Smith ne trouve pas à son goût la liberté des choix entre la consommation et l'épargne ; il veut une loi sur l'usure pour priver de crédit viveurs et spéculateurs, et pour le réserver aux "pères de famille" et autres Gens de Bien^[7].

Par-dessus le marché, ce n'est évidemment pas Adam Smith qui a inventé le laissez-faire. Bien au contraire, sa ferveur envers le marché libre était bien timide, et bornée par nombre d'exceptions, dont les lois sur l'usure et les Actes de Navigation. Son zèle envers le libre échange peut d'ailleurs être mesuré à l'aune de ses actes en tant que Commissaire aux Douanes pour l'Ecosse. Comme Anderson et Tollison l'ont récemment montré, ce n'était pas une sinécure pour absentéiste que le poste d'Adam Smith. Bien au contraire, il poursuivait avec allégresse les "contrebandiers" et autres "fraudeurs du fisc", et ne mettait pas moins d'enthousiasme à proposer des mesures pour accroître au maximum les recettes douanières de l'Etat^[8].

En comparaison des inconséquences et des compromissions d'Adam Smith, la tradition du laissez-faire battait son plein dans la pensée française depuis la fin du XVII^e siècle. De Fénelon à Gournay puis d'Argenson, les Physiocrates, Turgot, Condillac, les théoriciens français développaient une politique de liberté naturelle toujours plus fondamentale et cohérente, et luttèrent avec force et courage pour la faire triompher. Contrairement à la vénalité et à la pusillanimité d'Adam Smith, lorsque Turgot devint Contrôleur Général en France en 1774, lui-même et son entourage laissez-fairiste (parmi lesquels Condorcet et Dupont de Nemours) se battirent bravement pour la liberté des échanges, pour des baisses d'impôts radicales, et pour l'abolition de la corvée sur les routes. Quand ils sont évincés par le Roi deux ans plus tard, il est devenu clair que réformer l'Ancien Régime par l'intérieur est impossible, et la voie est libre pour la Révolution française.

Depuis quelques années, Smith et ses amis et collègues qui représentaient le *Scottish Enlightenment* du XVIII^e siècle, sont redevenus à la mode chez les chercheurs. Cela, ainsi que

les louanges prodiguées par F. A. Hayek à ces mêmes Moralistes écossais du XVIII^e siècle, s'explique précisément par le fait que la défense de la liberté personnelle et contractuelle par lesdits Ecossais était des plus bridée, prudente, et modérée. Mollesse qui s'accompagnait de cet irrationalisme, de ces références à l'ignorance humaine, à la coutume et à la tradition qui avaient énormément d'importance pour eux, comme elles en ont pour Hayek. Les théoriciens français, de Fénelon à Bastiat et Molinari*, étaient, eux, des rationalistes, ayant évidemment hérité de la tradition scolastique son insistance sur la Raison, ainsi que sur la loi et les Droits naturels. Cela en faisait des champions bien plus ardents - et bien sûr plus cohérents - de la liberté naturelle. Il existe encore une différence importante entre les Moralistes Ecossais et leurs contemporains mieux connus au XVIII^e siècle, les Philosophes français, est que les Français, même lorsqu'ils n'étaient pas laissez-fairistes, étaient pratiquement tous des radicaux. C'est-à-dire qu'ils étaient fortement hostiles à cette société politique de leur époque qui confondait l'Eglise et l'Etat en un seul régime absolutiste. Ils considéraient le concubinage entre l'Eglise et l'Etat comme obscurantiste et tyrannique et pour eux, séparer la première du second était une condition essentielle de la raison et de la liberté.

Les Ecossais avaient pour leur part une conception diamétralement opposée. Ces Moralistes-là consistaient en une génération d'amis et de collègues à Glasgow et Edimbourg qui représentaient la faction modérée de l'Eglise Presbytérienne d'Ecosse. Les Modérés étaient un groupe de brillants pasteurs, juristes et professeurs calvinistes - Adam Smith était du nombre. Quoiqu'ils fussent minoritaires dans cette Eglise, ils réussissaient à la dominer car ils étaient proches de la Couronne et s'y entendaient à manipuler ses faveurs. Le point essentiel était que l'Eglise d'Ecosse était "Etablie" par le Gouvernement britannique, de sorte que ses pasteurs et son élite dirigeante étaient choisis par faveur royale à l'échelon central. Les conceptions politiques des Modérés, loin d'être hostiles à l'*Establishment* ou partisans de la liberté individuelle et du laissez-faire, tendaient à l'apologie de l'Eglise d'Etat établie en Ecosse^[9].

Au cours de la grande bataille qui fit rage pendant plus d'un siècle entre les Modérés et la majorité des Evangéliques* de l'Eglise d'Ecosse, les Modérés n'étaient plus libéraux qu'en matière religieuse. Alors que les Evangéliques étaient tout prêts à expédier *ad patres* les hérétiques, les Modérés, quoique également formés dans le Calvinisme, étaient plus tolérants et pratiquaient la bienveillance envers les Anglicans et même envers des collègues athées ou déistes comme David Hume [On s'autorise quand même à douter qu'une telle "tolérance" eût jamais été étendue aux Papistes abhorrés]. Pour ce qui est de la politique, les Modérés étaient bien plus étatistes. Ils défendaient l'Eglise d'Etat et son système de faveurs royales [présenté comme une "corruption" par les radicaux], et leur objectif principal était de défendre la puissance de l'Etat britannique et de son appendice écossais contre tous ses ennemis, extérieurs ou intérieurs. Ainsi, les Modérés souhaitaient l'écrasement de l'Irlande et de ses Papistes. Smith pouvait bien prendre une attitude ambiguë face à la Révolution américaine, ses amis comme les Révérends Alexander Carlyle et Adam Ferguson (grand chouchou de Hayek) n'en souhaitaient pas moins que l'on

frappât, qu'on extirpât la rébellion. Les Evangéliques, eux, défendaient ardemment la liberté des Américains.

Une note amusante sur le concept, favori de Hayek, des événements qui "sont le résultat de l'action des hommes et non de leurs desseins". N'en déplaise à Hayek, les Modérés écossais n'avaient pas développé cette idée, ainsi que l'étude des conséquences involontaires de l'action humaine, comme un moyen de défense et d'illustration du marché libre. Bernique ! L'idée apparut à propos de ce qui fut pour les jeunes Modérés le grand traumatisme de la révolte jacobite (catholique) de 1745.

Alors que Smith était parti prêter main-forte à la répression, Carlyle et Ferguson allaient de sermon en sermon en essayant d'expliquer pourquoi Dieu avait permis cette révolte impie, permettant presque aux sauvages Jacobites de s'emparer de l'Ecosse. Ils conclurent que si les Jacobites voulaient consciemment le Mal (papiste), ils servaient en fait inconsciemment les desseins de Dieu, qui étaient de secouer l'apathie des Presbytériens et de leur inspirer la ferveur religieuse appropriée. Ainsi, des conséquences non voulues de l'action des hommes (en l'occurrence, des Jacobites) servaient en fait, et sans le vouloir, les buts divins de la Providence. Nous ne sommes pas loin de l'hérésie chrétienne suivant laquelle il n'y aurait point de mal en ce monde, le Mal apparent, à un niveau plus profond, étant en fait le Bien, conception qui allait réapparaître dans le panthéisme de Hegel et chez d'autres Romantiques allemands et anglais du XIX^e siècle. Nous avons le droit de nous demander si Hayek et ses disciples actuels seraient aussi enthousiastes de la doctrine des conséquences involontaires s'ils savaient que ses origines se trouvent dans l'apologétique calviniste, ou connaissaient son affinité avec le concept tristement célèbre de la "ruse de la Raison" chez Hegel.

Nous sommes donc fort éloignés de la vieille fable d'un Adam Smith fondateur de la théorie économique et champion du laissez-faire. Bien au contraire, sa dévotion envers le laissez-faire était pour le moins douteuse, et ses "contributions" à la théorie économique auront été rétrogrades et désastreuses. Il aura fallu un siècle aux penseurs, en dehors de Grande-Bretagne et particulièrement en Autriche, pour ranimer et développer la tradition française de l'utilité et de la valeur perçue. Rappelons à cette occasion l'opposition entre l'Allemagne, luthérienne et hégélienne, et la pensée autrichienne toujours nourrie, en ce XIX^e siècle, de la philosophie d'Aristote. L'épistémologie de Carl Menger, voire sa théorie de la valeur, étaient en outre fortement marquées par le philosophe aristotélicien et catholique Franz Brentano. Quant aux remarquables contributions de l'Ecole Autrichienne, quel est celui qui, une fois de plus, les a délibérément défigurées, les réduisant à l'insignifiance ? Le dénommé Alfred Marshall, lui-même formé dans la pensée évangélique et dernier des grands Smitho-ricardiens. Une bataille de plus dans la guerre séculaire entre les philosophies économiques britannique et continentale^[10]...

* Paru à l'automne 1987 dans l'*Austrian Economics Newsletter*, publication du Ludwig von Mises Institute sous le titre : "Adam Smith Reconsidered". Traduit par **François Guillaumat**.

[1] Sir Edwin Cannan, *A History of the Theories of Production and Distribution in English Political Economy* (1899, Londres : Staples Press, 1953) ; Cannan, "Adam Smith as an Economist" *Economica*, 6 (juin 1926), pp. 123-124 ; Alexander Gray, *Adam Smith* (Londres : The Historical Association, 1948) ; et en particulier la critique dévastatrice de la théorie de la valeur d'Adam Smith par Paul Douglas, "Smith's Theory of Value and Distribution" in J. M. Clark *et al.*, *Adam Smith, 1776-1926* (Chicago : University of Chicago Press, 1928) pp. 78-115.

[2] Emil Kauder, "Genesis of the Marginal Utility Theory", *Economic Journal* (sept. 1953), pp. 638-650, paradigme concis et d'une surprenante nouveauté pour l'histoire de la pensée économique ; Raymond de Roover, "The Concept of Just Price: Theory and Economic Policy", *Journal of Economic History*, 18 (décembre 1958), pp. 418-434 ; de Roover, "Joseph A. Schumpeter and Scholastic Economics", *Kyklos*, 10 (1957-2), pp. 115-146 ; de Roover, *Business, Banking and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe* (J. Kirshner, ed. Chicago : The University of Chicago Press, 1974) ; Marjorie Grice-Hutchinson, *The School of Salamanca: Readings in Spanish Monetary Theory, 1544-1605* (Oxford : The Clarendon Press, 1952) ; Grice-Hutchinson, *Early Economic Thought in Spain, 1177-1740* (Londres : George Allen & Unwin, 1978). L'ouvrage le plus à jour et le mieux développé sur les Scolastiques espagnols, également fondé sur des sources hispaniques et latines, qui s'impose désormais comme le meilleur livre sur le sujet est Alejandro Chafuen, *Christians for Freedom: Late-Scholastic Economics* (San Francisco : Ignatius Press, 1986).
[Cf. aussi Murray Rothbard : *Economic Thought Before Adam Smith: An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, Vol. 1, Edward Elgar, Aldershot, 1995. F.G.]

[3] Raymond de Roover, *San Bernardino of Siena and Sant' Antonino of Florence: the Two Great Economic Thinkers of the Middle Ages* (Boston : Baker Library, 1967), pp. 19-20, 41-42.

* Idée que Xénophon, dans *L'Economique*, met déjà dans la bouche de Socrate [J.-G.M.].

* En fait, Cantillon était irlandais mais vivait en France et son ouvrage majeur : *Essai sur la nature du Commerce* fut écrit en français [F.G.].

[4] Indispensable pour comprendre Turgot, ses oeuvres économiques traduites et merveilleusement commentées par P.D. Groenewegen, *The Economics of A.R.J. Turgot*, (La Haye : Martinus Nijhoff, 1977). Pour un essai interprétatif de Turgot, cf. Murray N. Rothbard, *The Brilliance of Turgot* (Auburn, The Ludwig von Mises Institute, 1986).

* *Juris Prudence, or Notes From the Lectures on Justice, Police, Revenue and Arms, Delivered in the University of Glasgow by Adam Smith, Professor of Moral Philosophy, mdccclxvi*, calligraphie postérieure (1766) de notes sur la 3^e partie du cours de philosophie morale de Smith, apparemment prises par James Allan Maconochie, étudiant d'Adam Smith en 1763, et publiées en 1896 chez Clarendon Press à Oxford, avec une préface et une introduction d'Edwin Cannan

(Disponibles chez LibertyPress/Liberty Classics à Indianapolis sous le titre *Lectures on Jurisprudence*).

Particulièrement révélatrice paraît être la désinvolture vis-à-vis des Scolastiques du jeune Professeur Adam Smith [28 ans], telle que la décrit son étudiant John Millar (cf. Dugal Stewart, *Historical View of the English Government*, p. 528 et Rae, *Life of Adam Smith*, pp. 43, 53) :

"Dans sa chaire de Logique, à laquelle M. Smith avait été nommé lors de sa première entrée dans l'université [en 1751, avant de tenir la chaire de Philosophie morale entre 1752 et 1763], celui-ci vit rapidement la nécessité de s'éloigner fortement du plan qui avait été suivi par ses prédécesseurs, et de diriger l'attention de ses étudiants vers *des études d'une nature plus intéressante et plus utile que la logique et la métaphysique des Ecoles*. De sorte que, *après avoir présenté une vue générale des pouvoirs de l'esprit, et expliqué assez de l'ancienne logique pour satisfaire la curiosité vis-à-vis d'un mode de raisonnement artificiel qui avait un jour occupé l'attention universelle des lettrés*, il consacra le reste de son temps à l'exposé d'un système de rhétorique et de belles-lettres." [c'est moi qui souligne F.G.].

[5] Cf. Douglas, "Smith's Theory".

* Fondateur, avec Frank Knight, de la première Ecole de Chicago, avant la mainmise scientiste de Milton Friedman et sa suite.

[6] Jacob Viner, *Studies in the History of International Trade* (New York : Harper & Bros., 1937), p. 87.

* Murray Rothbard (Dieu ait son âme) n'eût pas approuvé cette opinion mais l'erreur d'Adam Smith, qui annonce celle de la *Banking School*, pourrait avoir été de prendre pour un cas général le cas particulier de l'Ecosse, où ces désajustements, qui sont dus aux monopoles d'émission, *ne se produisaient pas* à l'époque, la liberté des banques assurant bel et bien un ajustement immédiat des offres aux demandes de monnaie. Cf. Lawrence H. White, *Free Banking in Britain: Theory, Experience and Debate, 1800-1845*. New York, Cambridge University Press, 1984 et George Selgin : *La Théorie de la banque libre*, Paris, Les Belles Lettres, 1991.

Si l'erreur de Smith fut de prendre un cas particulier pour un cas général, alors il aurait cette excuse que le cas particulier de la banque libre *devrait* être le cas général, la "politique monétaire" imposée par les monopoles d'émission n'étant qu'une tentative de planification soviétique de la production de monnaie [F.G.].

[7] Pour le parti-pris de Smith contre la consommation, cf. Roger W. Garrison, "West's 'Cantillon and Adam Smith': A Comment", *Journal of Libertarian Studies*, 7 (Automne 1985), pp. 291-292 ; Gerard W. Ditz, "The Calvinism in Adam Smith" (manuscrit inédit, 1983) ; et Nathan Rosenberg, "Adam Smith on Profits - Paradox Lost and Regained", *Journal of Political Economy*, 82 (Novembre-décembre 1977), pp. 1087-1088.

[8] Gary M. Anderson, William F. Shughart II et Robert D. Tollison, "Adam Smith in the Customhouse", *Journal of Political Economy*, 93 (août 1985), pp. 740-759.

* Gustave de Molinari était belge, mais dirigea pendant des années le *Journal des Economistes* à Paris.

[9] Cf. l'ouvrage lumineux de Richard B. Sher, *Church and University in the Scottish Enlightenment: the Moderate Literati of Edinburgh* (Princeton University Press, 1985).

* Hors de France, où le terme "Eglise Evangélique" désigne les Luthériens, on appelle *évangéliques* la plupart des Eglises protestantes et notamment les Calvinistes, qu'on appelle chez nous *Réformés*.

* Carl Menger, Professeur à l'Université de Vienne après avoir été précepteur du Prince héritier Rodolphe, a fondé l'Ecole autrichienne d'économie politique avec deux ouvrages, les *Principes d'Economie politique* (*Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 1871) et plus encore son *Enquête sur la méthode des sciences sociales et de l'Economie Politique en particulier* (*Untersuchung über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Ökonomie insbesondere*, 1883). Ce dernier ouvrage fut l'occasion d'une polémique avec Gustav Schmoller, fondateur de l'Ecole Prussienne des "Socialistes de la Chaire" (*Kathedersozialisten*), qui inventa la dénomination d'"Ecole autrichienne" comme un terme de mépris. La controverse est connue dans les sciences sociales sous le nom de "Querelle des méthodes" (*Methodenstreit*).

Menger prétendait naturellement que l'étude de la société s'attachât à y retrouver les rapports de *causalité réelle* : les lois de la création et de la transmission de l'information spécifique, par opposition à la "causalité" empiriste, observation superficielle d'une coïncidence ou d'une succession entre des événements grossièrement définis voire "mesurés" dans des conditions contestables.

Cette étude permet, dans la tradition des Scolastiques, d'identifier une *nature* fondamentale de l'action, traduite par les concepts et les lois, naturels et universels, de l'économie et du droit (cf. Murray Rothbard, *Economistes et Charlatans*, Paris, Les Belles Lettres, 1991. *Man, Economy and State*, (Nash, Los Angeles, 1970), et *L'Ethique de la liberté* (Paris, les Belles Lettres 1990) Pour une version "néo-kantienne" de ce rationalisme réaliste, cf. Hans-Hermann Hoppe, *The Economics and Ethics of Private Property* (Boston, Kluwer Academic Publishers, 1993).

Les "économistes" prussiens refusaient d'admettre l'universalité de ces concepts et de ces lois : tout d'abord parce que, comme d'ailleurs les deux tiers des "économistes" français actuels, ils *ignoraient* purement et simplement la Théorie économique en question (Ludwig von Mises, qui fut d'abord formé dans cette école, l'a suffisamment attesté). Ensuite, parce que, comme eux, ils entretenaient cette ignorance sous prétexte d'un pseudo-expérimentalisme pragmatique à base de monographies et de statistiques, qu'ils nommaient "Historicisme".

Les historicistes qui vilipendèrent l'Angleterre comme une "nation de boutiquiers" méconnaissaient que leur propre pratique avait été inspirée à Schmoller par la méthodologie (anglo-saxonne) de John Stuart Mill. Emprunt qui explique que les chercheurs contemporains comprennent rarement le fond de la querelle, pas plus qu'ils n'admettent que ce naufrage

intellectuel qu'est l'Historicisme est la pure expression de leur propre empirisme, une fois transplanté dans un milieu d'inculture théorique et d'irresponsabilité institutionnelle. En effet, le refus d'appliquer à la science économique une philosophie réaliste de la connaissance y développe un clivage artificiel entre un pseudo-expérimentalisme empiriste qui prétend tout "mesurer" directement (Bacon, Hume) et un pseudo-rationalisme idéaliste, indifférent à l'expérience (Descartes), le tout étant aujourd'hui fortement mathématisé. L'un et l'autre sont également destructeurs de la pensée et se nourrissent mutuellement : l'empirisme interdit de valider les concepts, et l'idéalisme disqualifie le raisonnement logique par son incapacité à maintenir le lien entre les abstractions et le réel.

L'empirisme et l'idéalisme étant en fait les deux conséquences inévitables de la même incapacité à établir le lien entre la pensée et le réel, il est naturel que l'histoire nous les révèle non pas aux antipodes l'un de l'autre, comme le croyait Popper, mais au contraire intimement liés.

Pour ne prendre qu'un exemple, voici ce que Rothbard nous révèle du fameux polygraphe Sir Francis Bacon, qui inspire encore - à travers Sir William Petty, "inventeur de l'économétrie", en fait, de la sophistique intéressée à base de statistiques fabriquées - la quantophrénie et la métromanie de nos statisticiens qui se prennent pour des économistes :

"l'empirisme' tant vanté de l'intéressé n'était pas de la science ordinaire, oh non ! C'était un galimatias prétendument empirique que divers auteurs de la Renaissance avaient rapetassé à partir de la prétendue 'Sagesse des Anciens'. Le mysticisme de la Renaissance était une pseudo-science qui combinait la tradition magique et occultiste de la littérature hermétique avec une version christianisée de la Kabbale hébraïque. Un an après la mort de Bacon, on publia son utopie despotique, la *Nouvelle Atlantide* (1627). [...] Il y use lourdement de symboles - tels qu'une croix "rose" ou "rosée" - qui révèlent la proximité de Bacon avec le mystérieux Ordre des Rose-Croix, récemment fondé (Rothbard, *Economic Thought Before Adam Smith*, ch. 10 § 6-7, pp. 292-305)."

Il n'est donc pas si paradoxal que cela que les idéalistes hégéliens de l'Ecole "historique" prussienne se soient, complus dans une pratique amorphe - c'est-à-dire achevée - de l'empirisme. Après tout, le "prix naturel" et autres "coût réel" (matériels) chers aux Classiques smithiens sont aussi *à la fois* des erreurs pseudo-expérimentalistes et de faux concepts idéalistes.

Quant aux néo-classiques contemporains, eux aussi laissent parfois ce clivage artificiel leur inspirer erreurs et chimères. Ne prétendent-ils pas "mesurer" des "phénomènes" qui se dissolvent à l'examen rationnel, ou "tester" statistiquement des relations qui sont des nécessités logiques ? Qu'est-ce donc, sinon de pures visions, que ces prétendus "monopoles" sur un marché libre et autres "défaillances du marché", ou cette prétendue "efficacité économique", qu'ils opposent à la morale commune et au Droit naturel ? Et comment ne pas douter de théoriciens qui prétendent que le taux d'intérêt pourrait être "nul à l'équilibre" (impliquant une surabondance absolue de tous les biens) ou que la violence agressive (des hommes de l'Etat) pourrait "produire" quoi que ce soit ? Cf. Rothbard et Hoppe, *op. cit.* [F.G.].

* Alfred Marshall est notamment l'auteur de ce que Rothbard appelait le "compromis marshallien" : Marshall et les néo-classiques à sa suite, admettent presque avec les Autrichiens

que *les jugements de valeur sont des actes de la pensée* (ils dénaturent seulement le concept en parlant de "fonctions d'utilité subjective"). En revanche, ils méconnaissent les implications d'une de leurs conclusions essentielles, à savoir que le *coût* est la *valeur* de la seconde meilleure solution à laquelle on renonce au moment d'agir. Il est donc exactement *de même nature* que la valeur, et par conséquent ne *se prête pas* non plus à la moindre *mesure*, opération ni formalisation mathématique. Ils maintiennent au contraire l'hérésie smitho-ricardienne d'un coût "matériel", "objectivement mesurable", laquelle hérésie entretient nombre de leurs erreurs, entre autres les illusions mentionnées ci-dessus. Cf. Rothbard, *Economistes et Charlatans* et *Man, Economy and State* [F.G.].

[10] Cf. W. Grassl et B. Smith, eds., *Austrian Economics: Historical and Philosophical Background* (Londres : Croom Helm, 1986), notamment Barry Smith, "Austrian Economics and Austrian Philosophy", pp. 1-36 ; et Reinhard Fabian & Peter Simons, "The Second Austrian School of Value Theory", pp. 37-101.

Source : <https://docs.google.com/document/d/1Oxtw1jPty-Rttflesy2j3bD9z2GcRwXHSFPXVcRucBQ/edit?hl=fr>

Comment et comment ne pas sortir du socialisme

Publié sous le titre "How and How Not to Desocialize" dans *The Review of Austrian Economics*, volume 6 numéro 1 (1992), disponible au format "pdf" sur le [site du Ludwig von Mises Institute](#).

Texte repris dans le recueil "The Logic of Action"

par **Murray Rothbard**

traduit par Hervé de Quengo

[Le texte concernait les pays de l'Est au début des années 90. Il pourrait s'appliquer un jour à la France. Par ailleurs, le lecteur pourra comparer les analyses de Rothbard et celle du chapitre 10 ("Désétatiser") du récent livre de Pascal Salin, "Libéralisme", Odile Jacob, 2000. NdT]

Tout le monde en Europe de l'Est et en Union soviétique semble apparemment pressé de sortir du socialisme, de mettre en oeuvre le marché et la privatisation. Les plans prolifèrent et d'innombrables économistes occidentaux sont consultés sur la façon de venir à bout de cette tâche intimidante. Il est généralement admis que les bureaucrates ralentissent le processus mais il existe également une grande confusion au sein des partisans du marché libre. Les affaires ne s'éclaircissent pas du fait que les économistes occidentaux, auprès desquels l'ex bloc de l'Est cherche conseil, n'ont eux-mêmes quasiment rien fait pour étudier, sans parler de résoudre, le problème pendant les soixante ans écoulés depuis que Staline [*je ne sais pourquoi Rothbard ne remonte pas à Lénine, NdT*] a établi le socialisme en Europe de l'Est. Car, depuis le milieu des années 1930, presque tous les économistes de l'Ouest ont accepté le point de vue suivant lequel il n'y avait pas de problème de calcul sous un régime socialiste, et la plupart ont accepté la notion en découlant, selon laquelle l'économie soviétique réussissait, était en croissance et dépasserait bientôt celle des États-Unis [1].

Comment ne pas sortir du socialisme

Nous devons d'abord éclaircir la question de la sortie du socialisme en examinant les divers chemins qui sont devenus populaires et qui ne sont certainement *pas* la voie pour arriver à notre but commun.

Comment ne *pas* mener la désocialisation pourra être éclairé par l'histoire d'un de mes amis, qui m'a récemment parlé d'un collègue soviétique de son département, venu aux États-Unis pour étudier soigneusement la façon de créer les futurs marchés en URSS. Il était resté perplexe parce qu'il n'arrivait pas à imaginer quelles lois ou décrets l'Etat soviétique devait prendre pour copier le marché futur des États-Unis. En somme, il n'arrivait pas à trouver une façon de planifier le marché de l'avenir. C'est le point crucial : *il n'est pas possible de planifier les marchés*. Par leur nature même, il est seulement possible de laisser les gens libres d'interagir et d'échanger et donc de développer eux-mêmes les marchés. De même, de nombreux pays socialistes, en constatant l'importance des marchés du capital à l'Ouest, ont essayé de développer des Bourses, avec très peu de succès. En premier lieu, à nouveau, parce que les marchés boursiers ne peuvent être planifiés et ensuite parce que, comme nous le verrons plus loin, il n'est pas possible d'avoir des marchés de titres sur le capital s'il n'y a en réalité aucun *propriétaire* privé du capital existant.

Ne procédez pas par étapes

Il est communément accepté, à nouveau, que l'on doit parvenir au marché rapidement et qu'y arriver par étapes, petit à petit et graduellement ne fera que repousser le but indéfiniment. Il est bien connu que la gigantesque bureaucratie socialiste ne fera que profiter d'un tel délai pour enrayer tout à fait le processus [*exactement comme le fait le secteur public (donc parasitaire) en France, NdT*]. Mais il y a d'autres raisons importantes pour aller vite. Premièrement parce que marché libre est une toile, un réseau interconnecté ; il est constitué d'innombrables parties qui sont des mailles reliées entre elles par un réseau de producteurs et d'entrepreneurs échangeant des titres de propriété, motivés par la recherche du profit et le soin pris à éviter des pertes, et qui les calculent au moyen du système des prix libres. Se retenir, ne libérer que quelques domaines au même moment, ne ferait qu'imposer des distorsions continues qui détruiraient les résultats du marché et le discréditeraient aux yeux d'un public déjà craintif et suspicieux. Mais il y a un autre point vital : le fait que l'on ne puisse pas planifier le marché implique qu'il n'est pas non plus possible de planifier sa mise en place. Bien qu'ils puissent se bercer d'illusions par ailleurs, les gouvernements et leurs conseillers économiques se sont pas dans la position des Dieux sages de l'Olympe, situés au-dessus de l'arène économique, pouvant planifier soigneusement l'installation du marché étape par étape, décidant quoi faire dans un premier temps, quoi dans un deuxième, etc. Les économistes et les bureaucrates ne sont pas meilleurs pour planifier les étapes qu'ils ne le sont pour dicter tout autre aspect du marché. Pour obtenir une véritable liberté, le rôle du gouvernement et de ses conseillers doit se confiner à laisser ses sujets libres, aussi rapidement et complètement que demande le temps nécessaire pour enlever leurs chaînes. Après ceci, le véritable rôle du gouvernement et de ses conseillers est de disparaître du chemin de ses sujets.

N'empêchez pas le marché noir

Une voie vers la liberté que l'ancien Président Gorbachev a emprunté consistait à tomber à bras raccourcis sur les bandits du marché noir. Nous pourrions conclure que l'état d'esprit du bloc de l'Est a encore un long chemin à parcourir avant de comprendre la liberté, s'il n'y avait pas de même si peu d'Occidentaux pour comprendre le problème. Car les acteurs du marché noir ne sont pas des bandits : s'ils ressemblent et agissent parfois comme des bandits, ce n'est que parce que leurs activités entrepreneuriales ont été rendues illégales. Le "marché noir" est simplement *le marché*, le marché que les Soviétiques prétendent chercher, mais qui est devenu "noir" précisément parce qu'il a été déclaré illégal. C'est un marché estropié et défiguré, mais c'est bien là, dans ce domaine appelé "noir", que les Soviétiques trouveront le plus aisément le marché. Au lieu de vouloir l'empêcher, le gouvernement devrait libérer immédiatement le marché noir.

Ne confisquez pas l'argent du peuple

L'Union soviétique souffre du problème de "surplus de roubles", c'est-à-dire que trop de roubles sont disponibles pour acheter trop peu de biens. Il est généralement admis que ce "surplus" est le résultat d'un contrôle des prix complet, par lequel le gouvernement a fixé les prix bien en deçà des prix du marché libre. Au long des années, le gouvernement soviétique a rapidement imprimé de la nouvelle monnaie pour financer ses dépenses, et cet accroissement de l'offre de monnaie, ainsi qu'une offre de biens en constante diminution résultant de l'échec de la planification socialiste, ont créé des pénuries aggravées et un excès de monnaie par rapport aux biens disponibles.

On reconnaît habituellement que les pénuries seraient allégées et le surplus monétaire supprimé si les prix pouvaient évoluer librement. Toutefois, le gouvernement craint la colère de consommateurs mécontents. Peut-être, mais ce n'est guère une solution de faire ce que Gorbachev a fait, c'est-à-dire de suivre la voie mal inspirée du Président brésilien Collor, "partisan du marché", qui durant le printemps 1990, dans un essai de renverser l'hyper-inflation, a arbitrairement gelé 80 pour cent de tous les comptes bancaires. Gorbachev a fait un peu mieux en rendant soudainement inutilisables

les traites importantes en roubles, en autorisant seulement l'échange d'un petit nombre en traites plus petites. Ce n'est certainement pas une façon d'éliminer un surplus ; au mieux, le remède est bien pire que le mal. En premier lieu, dans ce prétendu combat contre le marché noir, ce sont plutôt les économies du Soviétique moyen qui ont été détruites, car les acteurs du marché noir étaient suffisamment malins pour avoir déjà converti leurs gains en métaux précieux ou en monnaies étrangères. Mais encore plus important : par cette action, le gouvernement frappe un deuxième coup contre le citoyen ordinaire et contre l'économie. Le premier coup consistait de la part du gouvernement à faire de l'inflation en augmentant la quantité de monnaie pour s'engager dans ses dépenses habituelles et gaspilleuses. Puis, une fois l'argent dépensé et les prix poussés vers le haut - d'une manière franche ou réprimée - le gouvernement, dans sa sagesse, commence à s'exclamer sur les horreurs de l'inflation, accuse le marché noir, l'avarice des consommateurs, les riches ou toute autre chose et délivre alors son deuxième coup monstrueux de confiscation de la monnaie longtemps après qu'elle est devenue propriété privée.

N'augmentez pas les impôts

Malheureusement, une des "leçons" que de nombreux Européens de l'Est ont apprises des économistes occidentaux est la prétendue nécessité d'augmenter fortement les impôts et de les rendre progressifs. Les impôts sont parasites et étatiques ; ils détruisent les énergies, l'épargne et la production. Les taxes envahissent et agressent les droits de propriété privée. Plus ils sont élevés, plus l'économie devient socialiste ; plus ils sont bas, plus l'économie s'approche de la vraie liberté et de la vraie privatisation, qui veut dire un système de droits complets sur la propriété privée. La tentative de Mazowiecki d'obtenir la privatisation et le marché libre en Pologne a été grandement entravée par la mise en place d'impôts bien trop élevés et progressifs.

Pour aller vers la liberté et pour sortir du socialisme il faut donc diminuer très fortement les impôts, et non les augmenter.

Des entreprises du gouvernement qui s'appartiennent les unes les autres ne constituent pas une privatisation

Je dois au Docteur Youri Maltsev l'information selon laquelle le plan Shatalin pour l'Union soviétique, tellement vanté et supposé aboutir à la privatisation et aux marchés libres en 500 jours, n'était en aucun cas une privatisation. Apparemment, les firmes gouvernementales existantes de chaque industrie, au lieu d'être effectivement privatisées - ce qui veut dire possédées par des individus privés - seraient possédées (ou possédées à 80 pour cent) par d'autres entreprises de la même industrie. Cela signifierait que les entreprises géantes et monopolistiques d'Etat continueraient à être des entreprises monopolistiques d'Etat, et qu'elles seraient possédées par des oligarchies s'auto-perpétuant plutôt que véritablement privatisées. La privatisation doit impliquer la propriété privée [\[2\]](#).

Comment sortir du socialisme

Les points suivants de la désocialisation doivent nécessairement être écrits ou lus séquentiellement mais n'ont pas besoin d'être mis en oeuvre de cette manière : les points suivants pourraient et devraient être institués tous immédiatement dès le début.

Légalisez le marché noir

Le deux premiers points sont implicites dans la partie précédente de cet article. Le premier est de légaliser le marché noir, donc de rendre tous les marchés libres et légaux. Ceci veut dire que la propriété privée de tous ceux qui sont engagés dans de tels marchés doit être mise à l'abri des

déprédations du gouvernement, via le droit de propriété. Ce qui veut dire aussi que tous les biens et services jusqu'alors illégaux deviennent désormais légaux, qu'ils soient légaux dans les pays occidentaux ou non, et que toutes les transactions doivent être libres, c'est-à-dire que les prix sont établis volontairement par les parties concernées par l'échange. Ainsi, tout contrôle gouvernemental des prix doit être aboli immédiatement. Si les prix véritables pour des transactions réelles sont plus élevés que les pseudo-"prix" fixés par le gouvernement pour des transactions inexistantes, qu'il en soit ainsi. Les ronchonnements des consommateurs doivent simplement être ignorés ; tout consommateur qui préférerait encore le régime précédent de prix fixés pour des biens inexistantes restera, bien entendu, libre de boycotter les nouveaux prix et de chercher ailleurs des sources d'offre meilleur marché. Mon pressentiment, cependant, est que les consommateurs s'ajusteront assez vite à ces changements, qui auront lieu une fois pour toute, en particulier parce qu'une abondance sans précédent de biens de consommation se fera jour sur les marchés.

Par "légalisation", au passage, je veux simplement dire abolition d'une mise hors la loi précédente ; je ne me propose pas d'engager un exercice sémantique essayant de distinguer "légalisation" et "décriminalisation".

Baissez drastiquement les impôts

Un autre résultat de notre précédente analyse est que la taxation doit être diminuée drastiquement. Il existe, dans la littérature sur la taxation, bien trop de discussions sur les types d'impôts à mettre en place, sur qui doit les payer et pourquoi, et pas assez de discussions sur le montant des impôts à lever. Si le taux d'imposition est assez bas, alors la forme ou les principes de la distribution de l'impôt a en fait peu d'importance. Pour le dire clairement, si tous les taux d'imposition étaient inférieurs à 1 pour cent, il n'y serait économiquement pas important de savoir si les impôts portent sur le revenu, les ventes, la propriété ou les gains du capital [Hayek, dans *"La Constitution de la liberté"* signale cependant, à mon avis à juste titre, qu'un impôt progressif, même bas, présente un risque car il sépare les décideurs des payeurs et que c'est cette séparation qui conduira quasi obligatoirement à augmenter le niveau de la taxation. NdT]. Il est important de s'occuper à la place du niveau du produit social qui est siphonné vers la gueule non productive du gouvernement, et de rendre ce fardeau ultra-minimal.

Alors que la forme de l'impôt n'aurait pas d'importance économique, elle aurait encore cependant une importance *politique*. Un impôt sur le revenu, par exemple, aussi bas soit-il, maintiendrait le système oppressif d'une police secrète prête et cherchant à fouiller dans les revenus, les dépenses et donc la vie entière de chacun. Malgré l'opinion contraire des économistes, il n'existe aucun impôt ou système d'imposition qui reste neutre par rapport au marché [3]. Quelle que soit la taxation qui existerait après la sortie du socialisme, elle devrait cependant être aussi proche de la neutralité que possible. Ce qui veut dire, en plus de taux et de montants faibles, que la taxation doit être aussi discrète et aussi peu douloureuse que possible et imiter le marché d'aussi près qu'il se peut. Une telle imitation pourrait inclure la vente volontaire de biens et de services à un certain prix, ou la mise en place d'un prix pour la participation au vote. La vente de biens et de services par le gouvernement seraient, bien sûr, sévèrement limitée dans notre système désocialisé, à cause du grand champ de privatisation des activités gouvernementales. La privatisation sera traitée plus bas.

Supprimez le pouvoir de création monétaire du gouvernement

Il y a trois façons pour un gouvernement de se procurer des revenus : la taxation, la création de nouvelle monnaie et la vente de biens et de services [4]. Il ne peut y avoir de véritable marché libre ou de sortie du socialisme tant que le gouvernement a le pouvoir de *fabriquer de la fausse monnaie*, c'est-à-dire de créer de la nouvelle monnaie, qu'elle soit en billets de papier ou en dépôts bancaires, à partir du vide. Une telle création monétaire fonctionne comme une forme cachée et insidieuse de taxation et d'expropriation de la propriété et des ressources des producteurs. Supprimer la

contrefaçon signifie faire sortir le gouvernement des affaires monétaires, ce qui à son tour signifie à la fois l'élimination de la monnaie de papier du gouvernement et des banques centrales. Cela signifie aussi dénationaliser les unités de monnaie, tels que le rouble, le florin, le zloty, etc., et les remettre dans les mains du marché privé. La dénationalisation de la monnaie ne peut être obtenue qu'en redéfinissant les monnaies de papier en termes d'unités de poids d'un métal précieux, de préférence l'or. Quand les banques centrales seront liquidées, elles pourront rendre leurs réserves d'or ; et leur dernier acte sur terre serait le remboursement des billets de papier en pièces d'or, d'après un poids redéfini.

Alors que, étant donnée la volonté de sortir du socialisme, le processus de dénationalisation monétaire n'est pas aussi complexe ou difficile qu'il semble eu premier abord, il pourrait dans les faits prendre un peu plus de temps que le jour nécessaire pour les autres parties de notre plan [5]. Il pourrait alors y avoir des étapes de transition d'une durée des quelques jours : le rouble ou le florin pourrait fluctuer librement et être convertibles aux taux du marché dans d'autres devises. Il serait cependant encore impératif de retirer le pouvoir de création monétaire des mains du gouvernement national ; un chemin possible pour ce faire, et une deuxième étape de transition, serait de rendre le rouble convertible en des monnaies plus fortes, comme le dollar, à un taux fixe. En attendant le retour à un étalon or et la suppression de la banque centrale, il serait également important d'empêcher le pouvoir du gouvernement de créer de la monnaie en gelant de manière permanente toutes les activités de la banque centrale, y compris les opérations d'open market, les prêts et l'émission de billets. Il est à peine nécessaire d'ajouter qu'une loi ou un décret limitant le gouvernement lui-même, ou gelant ses activités, *n'est pas* un acte d'intervention dans l'économie ou la société. Bien au contraire.

Tout comme les marchés noirs et tous les marchés privés seraient libres, de même les institutions de crédit privées, pour le prêt de l'épargne ou la canalisation de l'épargne des autres, seraient libres de se développer.

Renvoyez la bureaucratie

Une question pourrait se poser au lecteur : si la taxation doit être sévèrement diminuée et que le gouvernement est privé de son pouvoir d'imprimer ou de créer de la monnaie, comment ce gouvernement va-t-il financer ses dépenses et ses opérations ? La réponse est : il n'aura pas à le faire, parce qu'il lui restera bien peu à faire. (Ce sera expliqué ultérieurement dans la discussion sur la privatisation, voir plus bas). L'économie socialiste est une économie de commandement, pourvue et dirigée par une gigantesque bureaucratie. Cette bureaucratie serait immédiatement renvoyée et ses membres seraient enfin libres de chercher des emplois productifs et de développer tout talent productif qu'ils pourraient avoir, dans le secteur privé désormais florissant et en expansion rapide.

Ceci nous offre un problème fascinant qui, bien que demeurant depuis longtemps dans les coeurs et les esprits des sujets opprimés du socialisme, est devenu de façon inattendue une question politique actuelle. Que doit-on faire avec les cadres importants du Parti communistes, la *nomenklatura*, le vaste appareil de la police secrète autrefois toute puissante ? La justice doit-elle être rendue à leur rencontre par une série de jugements pour crime d'Etat, suivis de punitions appropriées et méritées ? Ou doit-on oublier le passé et décréter une amnistie générale, les ex-membres du KGB étant embauchés comme gardiens ou détectives privés ? Je confesse une ambivalence à ce sujet, en mettant en balance les demandes de justice et de paix sociale. Heureusement, la décision peut être abandonnée aux peuples de l'ancienne Union soviétique et de l'Europe de l'Est. Il n'y a pas grand chose qu'un économiste, même partisan du marché, peut dire pour résoudre ce problème.

Privatisez ou supprimez les activités du gouvernement

Ceci nous amène au dernier point, mais certainement pas le moins important, de notre plate-forme de sortie du socialisme. Comme théoriquement toute la production, et en pratique *la plupart* de la

production, des pays socialistes s'est trouvée dans les mains de l'Etat, le souhait le plus important, la route cruciale pour atteindre un système de propriété privée et de marché libre, doit être de privatiser les activités du gouvernement.

Mais simplement dire "privatiser" n'est pas assez. En premier lieu, il y a plusieurs activités du gouvernement, particulièrement dans les Etats socialistes, que nous *ne voulons pas* privatiser, mais tout bonnement supprimer complètement. Par exemple, nous ne voudrions pas, en tant que libertariens et désocialisateurs, privatiser les camps de concentration, ni le Goulag ou le KGB. Dieu fasse que nous n'ayons jamais une offre *efficace* de camp de concentration ou de "services" de police secrète !

Ici il faut souligner un point. L'hypothèse de base du produit national et des analyses du PNB est que toutes les activités gouvernementales sont productives, que leurs dépenses contribuent au produit national et au bien commun. Mais si nous croyons vraiment à la liberté et à la propriété privée, nous devons conclure que beaucoup de ces activités se sont pas des "services" sociaux mais des "*déservices*" rendus à l'économie, des "maux" plutôt que des "biens".

Ceci veut dire que la sortie du socialisme doit comprendre l'abolition, et non la privatisation, d'activités telles que (en plus des camps de concentration et de la police secrète) les commissions de régulation, les banques centrales, les services des impôt et, bien sûr, toutes les services administrant les fonctions qui vont être privatisées [6].

Les principes de la privatisation

Les véritables biens et services doivent alors être privatisés. Comment accomplir ceci ? En premier lieu, la compétition privée avec les monopoles précédents du gouvernement doit être libre et sans entrave. Ceci signifie légaliser non seulement le marché noir mais aussi toute compétition avec les activités gouvernementales existantes. Mais que faire de l'accumulation des entreprises du gouvernement et des biens du capital eux-mêmes ? Comment doit-on les privatiser ?

Différentes routes possibles ont été suggérées, mais elles peuvent être regroupées en trois types fondamentaux. L'un est la distribution égalitaire. Tout citoyen soviétique ou polonais reçoit un jour une part proportionnelle de titres sur les diverses propriétés autrefois possédées par l'Etat. Ainsi, si les aciéries XYZ sont privatisées, alors, s'il y a émission de 300 millions d'actions de la compagnie XYZ et 300 millions d'habitants, chaque citoyen reçoit une action, qui devient immédiatement transférable et échangeable à volonté. Que ce système est impossible à pratiquer est évident. Le nombre de personnes serait trop grand et les actions trop peu nombreuses pour permettre à chaque personne d'avoir une action, et il y aurait des actions en grand nombre et d'une grande variété qui tomberaient rapidement sur la tête du citoyen moyen. La plupart de ce chaos serait éliminé par la suggestion du ministre des finances tchèque Vaclav Klaus, qui propose que chaque citoyen reçoive des certificats de base, qui pourraient être échangés contre un certain nombre ou une certaine variété de titres de propriété sur les diverses compagnies du marché. [*Cependant, le plan tchèque ne proposait pas de privatiser les banques, ce qui a conduit à de graves problèmes. Confer Pascal Salin, "Libéralisme", p.220. NdT*]

Mais même dans le plan de Klaus, de graves problèmes philosophiques se posent avec cette solution. Il signifierait d'accepter le principe d'une distribution du gouvernement, et égalitaire de surcroît, à des citoyens ne le méritant pas. Ainsi un principe malheureux serait à la base même du tout nouveau système des droits de propriété libertariens.

Il serait bien préférable d'accepter le principe vénérable de propriété du premier utilisateur [*homesteading*] comme base du nouveau système désocialisé de propriété. Ou pour reprendre le vieux slogan marxiste : "toute la terre aux paysans, toutes les usines aux ouvriers !". Ceci établirait le principe lockéen de base selon lequel la propriété s'acquiert par "mélange de son travail avec le sol" ou avec d'autres ressources non possédées. La sortie du socialisme est un processus retirant au gouvernement sa "propriété" ou son contrôle existant, et le rendant à des individus privés. Dans un

certain sens, l'abolition de la propriété gouvernementale sur les avoirs leur confère immédiatement et implicitement la statut de biens *non possédés*, à partir duquel le principe précédent du premier utilisateur permet de les convertir en propriété privée. Le principe du premier utilisateur affirme que les biens sont dévolus, non à un public général abstrait comme pour la distribution égalitaire, mais à ceux qui ont effectivement travaillé sur ces ressources : c'est-à-dire respectivement les ouvriers, les paysans et les directeurs. Bien sûr, leurs droits doivent être véritablement *privés* ; ce qui veut dire la terre aux paysans individuels, les biens du capital ou les usines aux ouvriers sous forme de titres privés et négociables. La propriété ne doit pas être donnée à des collectifs, des coopératives ou aux paysans et ouvriers de manière holistique, ce qui conduirait seulement à revenir aux erreurs du socialisme sous une forme syndicale décentralisée et chaotique.

Il devrait être évident que les titres de propriété, pour représenter vraiment une propriété privée, doivent être transférables et échangeables selon la volonté de leur possesseur. De nombreux plans actuels dans les pays socialistes envisagent des "titres" qui devraient être gardés par les ouvriers ou les paysans et au bout de plusieurs années ne pourraient être revendus qu'au gouvernement. Ceci viole clairement le but précis de la sortie du socialisme. D'autres plans proposés imposent des restrictions sévères quant au transfert de propriété aux étrangers. Encore une fois, une véritable privatisation réclame une propriété privée complète, y compris la vente aux étrangers. Il n'y a, en outre, rien de mal à "vendre son pays" aux étrangers. En fait, plus les étrangers achèteront "le pays" mieux ce sera, car cela signifierait des injections rapides de capital étranger, donc une prospérité plus rapide et une croissance économique du bloc socialiste appauvri.

Un problème se pose immédiatement au sujet de l'octroi de titres aux ouvriers des usines, un problème similaire à la question de l'avenir des cadres communistes et du KGB : la *nomenklatura* dirigeante doit-elle participer à la distribution des titres de propriétés ? En conseillant les Soviétiques lors d'un discours à Moscou au début des années 1990, l'économiste Paul Craig Roberts observa que le peuple soviétique pouvait soit couper la gorge à la *nomenklatura*, soit la faire participer aux titres de propriétés [il y a dans l'expression anglaise un jeu de mot intraduisible sur "cut the throat" : couper la gorge, et "cut somebody in on something" : faire participer quelqu'un à quelque chose, NdT] ; pour raison de paix sociale et pour une transition douce vers une économie libre, il recommandait la deuxième solution. Comme je l'ai écrit plus haut, je ne serai pas si prompt à rejeter les demandes de justice ; mais je voudrais signaler une troisième possibilité : ne faire ni l'un ni l'autre, et laisser la *nomenklatura* libre de trouver des emplois productifs dans le secteur privé. Le problème philosophique est de savoir jusqu'à quel point, s'il y en a un, les activités des directeurs de l'ancienne économie soviétique étaient productifs, et par conséquent méritent de participer au principe de possession du premier utilisateur, et jusqu'à quel point ils étaient destructeurs et contre-productifs et donc ne méritent rien d'autre qu'un renvoi sec [7].

Une troisième voie vers la privatisation a été proposée et mérite d'être rejetée immédiatement : la vente aux enchères par le gouvernement des ses biens au public. Un grave défaut de cette approche est que l'on se demande, puisque le gouvernement possède virtuellement tous les biens, où le public pourrait bien trouver l'argent pour les acheter, sauf à un prix très bas qui reviendrait à une distribution gratuite ? Mais un autre défaut, encore plus important, n'a pas été assez souligné : pourquoi le gouvernement mériterait-il de garder le revenu issu de la vente de ces biens ? Après tout, une des principales raisons pour la sortie du socialisme est que le gouvernement ne mérite pas de posséder les biens productifs du pays. Mais s'il ne mérite pas de posséder ces biens, comment diable mériterait-il de posséder leur valeur monétaire ? *[Voire même de décider qu'il soit possible de vendre des biens qu'il ne possède pas. Cette question se pose actuellement pour la mise aux enchères des fréquences de téléphones portables : le choix de distribution interdit l'accès aux biens à certains individus, qui n'ont pas les fonds nécessaires, même s'il s'agit de ceux qui ont créé la technique donnant la valeur à quelque chose dont personne ne voulait ou que personne ne connaissait. Or ces individus pourraient être considérés comme les propriétaires légitimes. En réalité, l'Etat donne la priorité aux entreprises établies, souvent à même de financer les partis au*

pouvoir. Quand à l'argent récolté, évoqué par Rothbard dans la phrase suivante, le mieux serait vraisemblablement de le détruire, augmentant ainsi la valeur de l'épargne de tous les citoyens, voir la note associée. NdT] Et nous ne considérons même pas la question : qu'est-ce que le gouvernement est supposé faire avec les fonds une fois obtenus ? [8]

Un quatrième principe de la privatisation ne devrait pas être négligé ; en fait, il devrait être prioritaire. Malheureusement, par sa nature, cette quatrième voie ne peut être érigée en principe général. Ce serait que le gouvernement rende toute propriété volée, confisquée, à son propriétaire originel ou à ses héritiers. Si cela peut être fait pour de nombreuses parcelles qui sont figées dans le territoire, ou pour des bijoux particuliers, dans la plupart des cas, particulièrement pour les biens du capital, il n'y a pas de propriétaires d'origine identifiables à qui rendre la propriété [9]. Il est plus facile de trouver les propriétaires d'origine en Europe de l'Est qu'en Union soviétique, car moins de temps s'est écoulé depuis le vol initial. Dans le cas des biens du capital créés par l'Etat, il n'y a pas de propriétaires à identifier. La raison pour laquelle ce principe devrait être prioritaire quand il peut s'appliquer réside dans le fait que les droits de propriété impliquent avant tout la restitution de toute propriété volée aux propriétaires d'origine. Ou, pour le dire autrement : un bien devient philosophiquement non possédé, et donc disponible pour l'appropriation par le premier utilisateur, seulement si le propriétaire d'origine, s'il a existé, ne peut être trouvé. *[Comme l'a fait remarqué George Reisman dans son traité d'économie : "Capitalism", il faut prendre garde au fait que si la restitution continue à se faire après la mise en place du marché, les droits de propriété ne sont pas fermement établis (qui peut certifier qu'on ne trouvera pas le propriétaire initial ?) et le fonctionnement du marché s'en trouve perturbé. Reisman propose de clore après une période donnée le droit de réclamation, ce qui pose le problème de l'information des héritiers, éventuellement étrangers. NdT]*

Il reste un problème persistant : quel doit être la dimension des nouvelles entreprises privées ? Chaque industrie des pays socialistes est généralement enfermée dans une entreprise monopolistique, de telle sorte que, si chaque entreprise est privatisée en une entreprise de taille équivalente, la taille de chacune sera bien plus grande que l'optimum du marché libre. Un problème fondamental, bien sûr, est qu'il n'existe aucune manière pour qui que ce soit dans une économie socialisée d'imaginer ce que pourrait être la taille optimale ou le nombre d'entreprises qu'il y aurait dans un régime de liberté. En un sens, bien entendu, des erreurs faites lors de la transition vers la liberté vont tendre à disparaître après l'établissement du marché, avec des tendances à la fragmentation ou à la consolidation vers la direction de l'optimum en taille et en nombre. D'un autre côté, nous ne devons pas faire l'erreur de considérer joyeusement que les coûts et les inefficacités du processus peuvent ne pas être pris en compte. Il serait préférable de s'approcher aussi près que possible de l'optimum lors de la privatisation initiale. Peut-être que chaque usine, ou chaque groupe d'usines d'une même région, peuvent être privatisées au départ en tant qu'entreprise autonome. Il va sans dire qu'un aspect très important du marché libre et du processus d'optimisation est de donner une entière liberté de fonctionnement au marché : en leur permettant, par exemple, de fusionner, de s'unir, de se dissoudre si cela s'avère profitable.

Conclusion

Les caractéristiques du plan Rothbard préconisé pour sortir du socialisme devraient maintenant être claires :

- (1) Des diminutions énormes et drastiques en ce qui concerne les impôts, le personnel gouvernemental et les dépenses publiques.
- (2) Une privatisation totale des avoirs du gouvernement : en les rendant si possible aux propriétaires originels expropriés ou à leurs héritiers ; si c'est impossible en donnant des titres de propriété aux travailleurs productifs et aux paysans qui ont travaillés sur ces avoirs.

(3) Garantir des droits de propriété entiers et sûrs pour tous les possesseurs d'une propriété privée. Comme les droits de propriété impliquent la liberté totale d'échanger et de transférer sa propriété, il ne doit pas y avoir d'intervention gouvernementale lors de tels échanges.

(4) Supprimer tout pouvoir de créer de la monnaie nouvelle au gouvernement. Pour ce faire, le mieux est de faire une réforme fondamentale qui élimine la banque centrale et en même temps utilise son or pour rembourser ses billets et dépôts en une nouvelle unité définie par un poids d'or.

Tout ceci pourrait et devrait être fait en un jour, bien que la réforme monétaire puisse être effectuée par étapes en plusieurs jours.

Un détail que nous n'avons pas précisé : de combien précisément faudrait-il baisser les impôts, réduire les emplois et les dépenses publics, et jusqu'à quel point pousser la privatisation ? La meilleure réponse est celle du grand Jean-Baptiste Say, qui devrait être connu pour bien d'autres choses que la Loi de Say : "Le meilleur plan pour les finances [publiques] est de dépenser aussi peu que possible et le meilleur impôt est toujours le plus faible." [10] En bref, le meilleur gouvernement est celui qui dépense, taxe et emploie le moins, et qui privatise le plus.

Un point final : j'ai été critiqué par certains collègues libertariens pour des propositions de cette sorte parce qu'elles introduisent une action du gouvernement. N'est-il pas incohérent et étatique de la part d'un libertarien de conseiller une quelconque action gouvernementale ? Ceci me semble un argument idiot. Si un brigand a volé la propriété de quelqu'un, il est difficile de considérer comme "une action de voleur" de conseiller que le malfaiteur rende son butin à ses propriétaires. Dans un Etat socialiste le gouvernement s'est arrogé un droit de propriété et un pouvoir sur tout le pays. La désocialisation et un pas vers la société libre réclament nécessairement que ce gouvernement rende sa propriété à ses sujets privés et libère les individus des réseaux de contrôle gouvernementaux. Au sens le plus profond, se débarrasser de l'Etat socialiste demande un acte final, rapide et glorieux d'auto-immolation, après lequel il disparaît de la scène. C'est un acte qui peut être applaudi par tout ami de la liberté, quelque gouvernemental que soit cet acte.

Notes

[1]. Murray N. Rothbard, "Ludwig von Mises and the Collapse of Socialism," conférence faite à la réunion annuelle de l'"Allied Social Science Association", à Washington, D.C., 1990 et publiée comme "The End of Socialism and the Calculation Debate Revisited," *Review of Austrian Economics*, 5, numéro 2 (1991), pp. 51-76

[2]. Comme l'a écrit Maltsev : "Quand les Soviétiques parlent de privatisation, cependant, ils ne veulent pas dire la même chose que nous. Le plan [Shatalin] nécessiterait que 80 pour cent du capital de chaque entreprise soit possédé par les autres entreprises du même domaine d'activité, et non par le public. Pour utiliser une analogie américaine, ce serait comme si General Motors possédait 80 pour cent de Ford et vice versa, et qu'il était illégal qu'il en soit autrement". Maltsev note que Stanislav Shatalin et l'auteur initial de ce plan pour la République russe, Grigori Yavlinski, "sont des économétriciens dont...la carrière a constitué à mathématiser les désillusions du marxisme-léninisme. Il sont depuis longtemps des planificateurs centraux qui ont perdu leurs illusions d'un socialisme épanoui." Youri N. Maltsev, "A 500-Day Failure ?" *The Free Market* 8 (novembre 1990), p. 6.

[3]. Voir Murray N. Rothbard "The Myth of Neutral Taxation," *Cato Journal* 1 (automne 1981) : pp. 519-564.

[4]. Une quatrième source de revenu, l'emprunt auprès du public, dépend strictement des trois autres sources.

[5]. [3]. [5] Voir Youri N. Maltsev, "A One Day Plan for the Soviet Union," *Antithesis* 2 (Janvier/février 1991), p. 4, et une première contribution, "The Maltsev One-Day Plan," *The Free Market* (Novembre 1990), p. 7.

[6]. Il est important de se rendre compte que si l'activité d'un gouvernement est un mal plutôt qu'un bien, nous voudrions que son exercice, tant qu'il a lieu, soit aussi *inefficace* que possible, plutôt qu'aussi efficace que possible. Une des organisations les plus haïes dans l'Europe moderne fut le "fermier général", qui achetait au Roi le droit de collecter l'impôt pour plusieurs années. Nous pouvons considérer le cas suivant : voudrions-nous que les impôts soient privatisés et collectés, armé par la puissance étatique, par IBM ou McDonald's plutôt que par l'IRS [le "service" de collecte des impôts américains. NdT]. L'industriel Charles F. Kittering est supposé avoir réconforté un ami à l'hôpital, qui se plaignait de la croissance accélérée du gouvernement, en lui disant : "Heureusement, Jim, remercions Dieu que nous n'avons pas autant de gouvernement que ce pour quoi nous payons."

[7]. Youri Maltsev recommande l'adoption du plan de propriété du premier utilisateur, avec le schéma du plan de Klaus pour les cas où le premier plan ne serait pas possible. Maltsev, "A One-Day Plan for the Soviet Union."

[8]. Un des principaux arguments pour la vente par le gouvernement des ses biens est que ce processus aurait un effet anti-inflationniste en asséchant le "surplus de roubles". L'erreur de ce raisonnement fameux est que, à moins que les fonctionnaires du gouvernement ne proposent de brûler massivement les roubles, le surplus ne serait pas réduit du tout. Le gouvernement dépenserait ces roubles et ceux-ci resteraient en circulation.

[9]. En Hongrie, le Parti des petits propriétaires a été formé pour souligner la priorité à donner lors de la privatisation pour un retour de la terre aux propriétaires expropriés du Sud de la Hongrie.

[10]. Jean-Baptiste Say, *Traité d'économie politique*, [retraduit de la citation de Rothbard tiré de l'édition anglaise : 6ème édition, Philadelphie : Claxton, Remsen et Haffelfinger, 1880, p.449. NdT]. Voir aussi Rothbard, "The Myth of Neutral Taxation," pp. 551-554

Source : http://herve.dequengo.free.fr/Rothbard/Articles/Rae_6_1.htm

L A I S S E Z

Murray Rothbard

*Economistes
et charlatans*

Préface

de

Friedrich Hayek

LES
BELLES
LETTRES

F A I R E

Murray Rothbard

**Economistes
et charlatans**

Murray Rothbard

Economistes

Préface
de
FRIEDRICH HAYEK

Prix Nobel d'économie

Traduit de l'américain
par
FRANCOIS GUILLAUMAT

Préface

par
Friedrich A. Hayek

"Introduction" à *Individualism and the Philosophy of the Social Sciences* de **Murray Rothbard**

Tout compte fait, je ne suis pas absolument persuadé que les nombreuses discussions sur la méthode scientifique, lors des dernières décennies aient, malgré leur grande qualité, conduit à améliorer notablement les travaux que les savants publient aujourd'hui. J'ai moi-même été un lecteur assidu de ces publications, et elles m'ont certainement appris à éviter bien des erreurs. J'en ai tiré la conclusion qu'il est beaucoup plus difficile que je ne l'imaginais de mettre au point des théories utilisables et qu'il y a bien des pièges difficiles à éviter. Malheureusement, une bonne partie de ces textes impliquent qu'il existe une procédure, simple et facile à apprendre, qu'il suffirait de respecter soigneusement pour arriver à des résultats de qualité. Or, c'est ce dont je suis de moins en moins convaincu.

La vraie difficulté me semble encore être de poser le problème auquel on cherche à trouver une réponse. Et là-dessus, je le crains, toute mon étude de la méthodologie scientifique ne m'a pas beaucoup aidé. Pourtant, celle-ci encourage un grand nombre de jeunes — et de moins jeunes — adeptes de ma discipline à traiter les prescriptions de la méthode scientifique comme des recettes de cuisine qui devraient nécessairement conduire à un plat réussi, pour peu qu'on les suive à la lettre.

Une chose est sûre, cependant : des problèmes différents peuvent nécessiter l'emploi de procédures différentes pour parvenir à une solution. Si on a pu faire de grands progrès dans certaines disciplines en se servant de certaines méthodes, il n'y a pas de raison *a priori* d'en attendre un succès égal dans d'autres domaines. En fait, l'étude des phénomènes complexes tels que nous les rencontrons en biologie et dans les sciences sociales nécessite vraisemblablement une approche très éloignée de celle qui a si bien marché dans les sciences physiques. Parmi les penseurs qui ont le plus remarquablement contribué à faire comprendre les problèmes spécifiques que pose la science de l'action humaine, Ludwig von Mises est probablement le plus pénétrant et le plus original des temps modernes. Ses études dans ce domaine ont exercé une profonde influence sur le Professeur Murray Rothbard.

Ces travaux, nous avons chacun de notre côté cherché à les développer plus avant et cela nous a parfois conduits à modifier les conclusions de Mises, même s'il est arrivé que cela soit dans des sens différents. C'est, j'en suis certain, ce que Mises aurait attendu et même espéré. C'est à ses développements ultérieurs que l'on juge si l'approche d'un savant a été féconde, et c'est l'évolution à venir et elle seule qui montrera laquelle de ces branches de recherche est finalement la plus fertile.

Toutefois, ce n'est pas sur de petites différences d'opinion, même si elles font l'intérêt de chaque contribution personnelle, que je veux mettre l'accent ici. Il ne fait aucun doute que les contributions du Professeur Rothbard à notre grande tradition sont des plus significatives. Il est excellent que

l'état actuel de cette tradition, développé par les traités systématiques de Mises entre la troisième et la septième décennie de ce siècle soit, sous une forme condensée, rendu accessible aux lecteurs de la dixième décennie par l'un de ses disciples les plus autorisés. Les questions examinées ici n'ont rien perdu de leur importance et aucune personne instruite ne pourra, dans les années à venir, se dispenser d'apprendre ce qu'est la praxéologie et quelles sont ses procédures particulières. Déjà à l'époque de Mises, on ne pouvait pas se permettre de ne pas la mentionner, ni débattre de ses caractéristiques propres au cours d'un examen critique des méthodes concurrentes. A mesure que l'on connaîtra mieux cette nouvelle approche, on aura tout à fait besoin d'un exposé simple et bref de ses postulats essentiels. Le Professeur Rothbard a un grand talent pour les présenter de façon concise et dans un langage plus accessible à la génération actuelle.

Malgré ce que j'ai dit dans le paragraphe d'ouverture, la méthodologie est importante parce qu'elle prévient contre un grand nombre de modes intellectuelles qui continuent d'altérer gravement la pensée économique. Quant à ceux qui ne cherchent pas à se lancer eux-mêmes dans une controverse philosophique, ce livre du Professeur Rothbard leur fournit un guide des plus précieux pour comprendre les débats de politique économique auxquels doit normalement s'intéresser quiconque a la prétention de penser. Ces textes, naturellement, sont encore d'une certaine difficulté intellectuelle, comme doivent l'être des écrits ayant cette qualité. En tous cas, ceux qui sont prêts à faire cet effort devraient pouvoir tirer beaucoup d'enseignements de leur lecture et pourront remercier le Professeur Rothbard de leur en avoir appris autant en si peu de mots.

Chapitre 1

Les oripeaux de la science

Ce texte retranscrit un discours fait au symposium « Scientism and Value » organisé par Helmut Schoeck et James Wiggins en 1960.. Sachant par expérience à quel point les notions évoqué ici sont étrangères à l'économiste moyen, j'ai jugé utile d'intercaler des intertitre dans la plupart des développements. Les personnes versées dans la philosophie morale et qui ont eu affaire à des économistes comprendront la nécessité de cette aide [N.d.T.].

Introduction

La science, c'est la connaissance *correcte*^A

Tout en vouant le *scientisme* au sort expéditif qu'il mérite dans les sciences humaines, il n'est évidemment pas question que nous jetions en même temps la *science* au panier. Ce serait donner au scientisme davantage d'importance qu'il n'en mérite, voire prendre pour argent comptant sa prétention d'être la seule et unique méthode scientifique. Ce que signifie le mot "science", c'est *scientia*, la connaissance correcte : elle est bien plus ancienne et plus sage que la tentative faite par les positivistes-pragmatistes pour accaparer la notion.

Le scientisme : une démarche anti-scientifique

Le scientisme est une démarche profondément anti-scientifique, qui prétend appliquer sans examen et sans changement la méthode des sciences physiques à l'étude de l'action humaine. Ces deux domaines de recherche, on en conviendra, doivent être examinés à la lumière de la raison. Or dans l'ordre naturel, les êtres humains possèdent une faculté unique : ils ont une *conscience rationnelle*. Les cailloux, les molécules, les planètes n'ont pas le *choix* de leur trajectoire ; leur comportement est strictement et mécaniquement *déterminé*. Les êtres humains, eux, sont dotés du libre arbitre et de la liberté de la conscience ; car ils sont indiscutablement conscients et peuvent par conséquent — en fait ils ne peuvent l'éviter — *choisir* quel sera le cours de leur action^[1]. Refuser de tenir compte de ce fait primordial en traitant de la nature de l'homme — le fait qu'il est capable de volonté — donne de la réalité une représentation qui n'a aucun rapport avec les faits. Ce refus est donc profondément, et radicalement, *anti-scientifique*.

La vraie science de l'homme part de sa liberté de penser et d'agir

L'homme fait nécessairement des choix. Cela signifie qu'à tout instant, il *agit* pour atteindre un *but* déterminé dans un avenir plus ou moins proche ; en somme, il a des *projets* personnels. Les mesures qu'il adopte pour réaliser ses objectifs sont les *moyens* de son action. En outre, il ne possède à sa naissance aucune connaissance congénitale des fins qu'il doit choisir, pas plus que des moyens nécessaires pour les atteindre. N'ayant aucune information innée sur la manière dont on doit agir pour survivre et prospérer, il lui faut *apprendre* quelles sont les fins et les moyens à adopter, et rien ne garantit qu'il ne se trompera pas en chemin. Le fait est que s'il n'a jamais recours au raisonnement de son esprit, il ne pourra pas connaître ses objectifs, et pas davantage quels sont les moyens de les atteindre.

Par ces quelques lignes, je viens de poser les premières pierres d'un édifice à plusieurs étages : celui des vraies sciences de l'homme, lesquelles partent toutes, sans exception, de sa capacité de faire des choix^[2]. A partir de la connaissance formelle du *fait* que l'homme utilise des moyens pour atteindre des fins, nous pouvons fonder la science de la *praxéologie* ou théorie économique ; la *psychologie* pour sa part, étudie comment et pourquoi l'homme choisit ses objectifs concrets ; la *technologie* décrit les moyens qui conduiront à ses différentes fins ; enfin, l'*éthique* emploie toutes les données des différentes sciences pour indiquer à l'homme quelles sont les fins qu'il doit rechercher et donc, par imputation, les moyens qu'il est légitime d'employer. Aucune de ces disciplines, absolument aucune, n'a le *moindre* sens si l'on prend au sérieux les prémisses du scientisme. Si les gens sont comme les cailloux, s'ils ne sont pas des êtres pensants, agissant en vue des fins qu'ils ont choisies, alors il n'y a pas de science économique, pas de psychologie, pas d'éthique et même pas de technologie, et les sciences de l'homme n'existent pas.

1

Le probleme du libre arbitre

Le libre arbitre est une expérience universelle

Avant de continuer plus avant, il nous faut faire une pause pour examiner la question du *libre arbitre* ; il est en effet curieux que le dogme déterministe ait été si souvent accepté comme la seule position scientifique. Alors que nombre de philosophes ont maintes fois prouvé l'existence du libre arbitre, on n'a que trop rarement tiré les conséquences de ce fait dans les "sciences sociales".

Pour commencer, l'introspection fournit à tout être humain l'expérience universelle du fait qu'il *choisit*. Les positivistes et les behavioristes peuvent se gausser tant qu'ils le voudront de l'expérience intérieure, l'appréhension introspective par un homme du fait qu'il est conscient et qu'il agit n'en est pas moins un fait de la réalité. De quoi les déterministes peuvent-ils bien se prévaloir contre le fait de l'introspection ? Rien, sinon d'une faible analogie avec les sciences physiques, qui ne correspond tout simplement pas à la réalité. C'est un fait que la matière est soumise au déterminisme et qu'elle n'a ni conscience ni volonté. Mais on n'a pas le droit a priori, et ce serait d'ailleurs préjuger de toute la question, d'appliquer à l'homme froidement, et sans examen, ce modèle de la physique.

Examinons donc pourquoi nous sommes en fait tenus d'admettre que la nature est déterminée. Si nous disons que les choses sont déterminées, c'est parce que toute chose qui existe est nécessairement *quelque chose*, c'est-à-dire qu'elle a une existence *spécifique*. Ayant une existence *spécifique*, elle doit avoir des attributs définis, définissables, délimitables : en somme, elle doit avoir une *nature* définie. Toute chose, par conséquent, ne peut agir ou se comporter qu'en accord avec sa nature, et deux choses ne peuvent interagir qu'en conformité avec leurs natures respectives. Par conséquent, les comportements de toute chose sont causés, déterminés par sa nature³¹.

Alors que la plupart des objets matériels sont dépourvus de conscience et, par conséquent, ne poursuivent aucun but, c'est un attribut essentiel de la nature de *l'homme* qu'il a une conscience, et donc que ce sont les choix faits par son esprit qui déterminent ses actions.

Les contradictions du déterminisme

A l'extrême limite, l'application du déterminisme à l'homme pourrait au mieux être un programme pour l'avenir. Depuis tant de siècles de proclamations arrogantes, aucun déterministe n'est jamais venu présenter quoi que ce soit qui puisse ressembler à une théorie déterminant toutes les actions de tous les hommes. Or, à l'évidence, c'est sur celui qui avance une théorie que doit reposer la charge de la preuve, *a fortiori* lorsque cette théorie contredit nos évidences premières. Nous pouvons au moins demander aux déterministes de bien vouloir se tenir cois jusqu'à ce qu'ils arrivent à nous présenter leurs déterminations... y compris, bien entendu, une prédiction de notre propre réaction prétendument déterminée à leur théorie déterministe.

Il existe encore bien des objections au déterminisme : appliqué à l'homme, il est une doctrine contradictoire, parce que celui qui s'en sert se repose implicitement sur l'existence du libre arbitre. S'il existait un déterminisme nous dictant les idées que nous acceptons, Dugland, le déterministe,

serait déterminé à croire au déterminisme, alors que Glandu, qui croit au libre arbitre, le serait tout autant à croire à sa propre doctrine. Comme, d'après le déterminisme, l'esprit de l'homme est censé ne pas être libre quand il pense, ni par conséquent quand il parvient à des conclusions sur la réalité, il est absurde que Dugland essaie de convaincre Glandu, ou qui que ce soit, de la véracité du déterminisme. En somme, s'il veut propager sa propre doctrine, le déterministe doit s'appuyer sur la liberté, sur la non-détermination du choix des autres, donc sur leur libre arbitre pour ce qui est d'accepter les opinions ou de les rejeter^[4]. De même les déterministes d'obédiences diverses, qu'ils soient behavioristes, positivistes, marxistes, *e tutti quanti*, prétendent implicitement pour eux-mêmes à une exemption spéciale vis-à-vis de leurs propres systèmes de détermination^[5]. Or si quelqu'un ne peut pas affirmer une proposition sans employer son contraire, il n'est pas seulement pris dans une inextricable contradiction : *il concède à ce contraire le statut d'un axiome*^[6]. Contradiction corollaire : les déterministes prétendent qu'ils seront un jour capables de déterminer quels seront les choix et les actions des hommes à venir. Or d'après leur propre point de vue, leur connaissance même de cette théorie déterministe devrait également être déterminée. Comment peuvent-ils aspirer à *toutsavoir*, si la mesure de leur *propre*^[7] connaissance est elle-même déterminée, et par conséquent arbitrairement délimitée ? En réalité, si nos idées étaient déterminées, alors rien ne nous permettrait de réviser librement nos jugements et de prendre connaissance de la vérité, qu'elle corresponde au déterminisme ou à quoi que ce soit d'autre.

Ainsi le déterministe, pour prôner sa doctrine, doit-il encore une fois se placer lui-même, avec sa théorie, en-dehors du domaine qu'il prétend universellement déterminé ; en somme, il doit avoir recours au libre arbitre. Que le déterminisme dépende ainsi de sa propre négation est d'ailleurs un exemple d'une vérité plus générale : il est contradictoire de se servir de la raison pour démontrer que la raison ne permet pas d'accéder à la connaissance. Des contradictions de ce genre sont implicites dans des expressions aujourd'hui à la mode comme "la raison nous montre que la raison est faible" ou "plus nous en savons, plus nous savons à quel point nous en savons peu"^[8].

Certains pourraient objecter que l'homme n'est pas vraiment libre, parce qu'il est obligé d'obéir aux lois de la nature. Dire que l'homme n'est pas libre parce qu'il ne peut pas faire tout ce dont son imagination pourrait lui donner envie, c'est en fait confondre la *liberté* avec le *pouvoir*^[9]. Il est par ailleurs clairement absurde d'employer comme définition de la "liberté" d'une entité le pouvoir d'accomplir une action impossible, de violer sa nature^[10].

Le déterminisme social est un animisme

Les déterministes affirment souvent que les idées d'un homme seraient nécessairement déterminées par les idées des autres, sous la forme de "la société". En réalité, il est tout à fait possible que Tartempion et Duchmolle entendent exposer exactement le même argument, et que Tartempion l'accepte comme valide alors que Duchmolle s'y refuse. Chaque homme, par conséquent, est libre d'adopter ou de ne pas adopter une idée ou un jugement de valeur. On pourra certes toujours trouver une foule de gens qui adoptent sans examen les idées des autres, mais il n'en est pas moins vrai que ce processus ne peut absolument jamais régresser à l'infini. A un moment ou à un autre, cette idée est venue de quelque part, c'est-à-dire qu'elle n'a pas été *empruntée* à d'autres mais *inventée* par l'esprit d'une personne particulière, et ce, de manière indépendante et créative. C'est logiquement nécessaire pour toute idée donnée. La "société", par conséquent, ne peut pas dicter les idées. Si quelqu'un grandit dans un monde où la plupart des gens croient que tous les rouquins sont des créatures de Satan, il a le choix, en devenant adulte, de repenser le problème, pour arriver à une conclusion différente. Si cela n'était pas vrai, les idées, une fois adoptées, ne pourraient jamais changer.

C'est le choix des idées qui explique l'action humaine

La conséquence de tout ce qui précède est que la science authentique doit affirmer le déterminisme pour la nature physique et le libre arbitre pour l'homme et ce, pour la même raison fondamentale, à savoir que toute chose doit agir conformément à sa nature spécifique.

Les hommes étant libres d'adopter des idées et d'agir en conséquence, ce ne sont jamais des événements ni des stimuli externes qui sont la *cause* de leurs idées ; l'esprit adopte librement les opinions qu'il se fait sur les événements extérieurs. Un sauvage, un bébé et un homme civilisé réagiront de manière entièrement différente à la vue d'un même stimulus, qu'il s'agisse d'un stylo, d'un réveil ou d'une mitrailleuse ; car l'esprit de chacun aura des idées différentes sur ce que l'objet veut dire ou ce qu'il est capable de faire^[11]. Ne disons donc plus jamais que la Grande Dépression des années 30 a "*conduit* les gens" à adopter le socialisme ou l'interventionnisme (ou que la pauvreté les *pousse* à choisir le communisme). La dépression était là, et les gens avaient quelque raison de réfléchir sur cet événement spectaculaire. En revanche, qu'ils aient adopté le socialisme ou son équivalent ne fut pas "*déterminé*" par cet événement ; ils auraient pu tout aussi bien choisir le laissez-faire, le bouddhisme ou toute autre tentative de solution. Le facteur décisif fut l'*idée* que les gens choisirent d'adopter.

Qu'est-ce qui *conduit* quelqu'un à adopter des idées particulières ? Ici, l'historien peut énumérer et peser nombre de facteurs, mais il doit toujours s'arrêter à la liberté finale de l'esprit. Ainsi, sur tout sujet donné, une personne peut décider librement, soit de réfléchir indépendamment à un problème, soit d'adopter sans examen les idées avancées par les autres. Il est certain que la plupart des gens, surtout dans les domaines abstraits, choisissent de suivre les idées proposées par les intellectuels. Au moment de la Grande Dépression, il se trouvait une foule d'intellectuels pour présenter l'orviétan de l'étatisme ou du socialisme comme remède à la dépression, alors qu'il y en avait peu pour offrir le laissez-faire ou la monarchie absolue.

Comprendre que ce sont les idées, librement adoptées, qui déterminent les institutions sociales et non l'inverse, éclaire nombre de domaines de la vie humaine. Rousseau et son armée de partisans modernes, pour qui l'homme est naturellement bon mais corrompu par ses institutions, doivent finalement se taire si on leur demande : "mais qui donc, si ce ne sont des *hommes*, a créé ces institutions ?" La tendance de nombreux intellectuels modernes à adorer le primitif (et aussi l'infantile — surtout si l'enfant a reçu une éducation "progressiste" — ou la vie "naturelle" du Bon Sauvage des Mers du Sud, etc.) a probablement les mêmes origines. On nous raconte aussi à l'envi que les différences entre des tribus et des groupes ethniques largement isolés seraient "culturellement déterminées" : cela revient à dire que la tribu Machin est intelligente ou paisible à cause de sa culture-machin, la tribu Chose étant stupide ou guerrière à cause de sa culture-chose. Si nous comprenons pleinement que ce sont les *hommes* de chaque tribu qui ont créé sa culture (à moins que nous ne postulions sa création par quelque *Deus ex machina*) nous voyons que cette "explication" populaire n'est pas plus éclairante que d'expliquer que l'opium fait dormir parce qu'il a une "vertu dormitive". En fait, elle est pire, parce qu'elle y ajoute l'erreur du déterminisme social.

On est obligé de tenir compte de la conscience humaine

Cette discussion du libre arbitre et du déterminisme sera certainement taxée de "partialité" au motif qu'elle négligerait la multiplicité des causes et des interdépendances dans la vie humaine. Il ne faut pourtant pas oublier que le but de la science est de mettre au point des explications qui simplifient la compréhension de phénomènes généraux et complexes. Dans ce cas, nous sommes confrontés au fait qu'il ne peut logiquement y avoir qu'un seul *maître ultime* des actions de l'homme : ou bien c'est *sa propre* volonté, ou bien c'est une cause qui lui est extérieure. Il n'y a pas d'autre possibilité, pas de moyen terme, et par conséquent dans ce cas, l'éclectisme à la mode chez les universitaires doit s'effacer devant la dure réalité de la loi du Tiers Exclu.

Maintenant que nous venons d'établir le fait du libre arbitre, comment nous est-il possible de prouver que la conscience elle-même existe ? La réponse est simple : *prouver* consiste à rendre évident ce qui ne l'était pas encore. Or, il peut exister certaines propositions qui sont *déjà* évidentes en elles-mêmes. Comme nous l'avons déjà indiqué, un axiome évident en soi est une proposition dont on ne peut pas essayer de prouver l'inverse sans être obligé de s'en servir dans le cours même de cette tentative.

L'existence de la conscience n'est pas seulement évidente à chacun d'entre nous par introspection directe : c'est aussi un axiome fondamental, car le fait même de douter de la conscience doit lui-même être un acte délibéré par une conscience^[12]. Ainsi le behavioriste, qui affecte de mépriser la conscience au nom de l'"objectivité" sacro-sainte de ses données de laboratoire n'en est pas moins forcé de compter sur... la conscience de ses subordonnés, et sur la sienne propre, pour qu'ils lui fassent part des résultats en question.

Le fond de la démarche scientiste est très simple : elle consiste à nier l'existence de la conscience et de la volonté individuelles^[13]. Cela prend principalement deux formes : l'emploi d'analogies mécanistes empruntées aux sciences physiques, et l'application d'analogies pseudo-biologiques inspirées des organismes vivants à des ensembles collectifs fictifs tels que la "société". Cette dernière démarche attribue la conscience et la volonté, non à des individus, mais à quelque entité organique collective dont la personne ne serait qu'une cellule déterminée. Naturellement, ces deux procédés sont autant de manières de nier dans la pratique le fait de la conscience individuelle.

2

Les fausses analogies mécanicistes du scientisme

La méthode scientifique appliquée à l'étude de l'homme consiste presque toujours à élaborer sur des analogies empruntées à la physique. D'où les métaphores mécanicistes parmi les plus communes.

L'homme comme servo-mécanisme

Tout comme Bertrand Russell, un des papes du scientisme, invertit la réalité en attribuant le déterminisme à l'homme et le libre arbitre aux particules, c'est devenu une mode de dire que les machines modernes "pensent", tandis que l'homme ne serait qu'un type compliqué de machine, ou de "servomécanisme"^[14]. Le fait passé ici sous silence est que les machines, aussi complexes qu'elles soient, ne sont que des appareils créés par l'homme pour servir ses projets et ses fins ; leurs actions sont posées au départ par leurs créateurs, et les machines ne peuvent jamais se comporter d'une autre manière, ni adopter inopinément de nouveaux objectifs pour y conformer leurs actions. Elles ne peuvent pas le faire, en dernière analyse, parce qu'elles ne sont pas vivantes et par conséquent certainement pas *conscientes*. Par ailleurs si les hommes sont des machines, alors les déterministes, en plus d'avoir à répondre à la critique mentionnée plus haut, doivent aussi répondre à la question : "*qui a créé les hommes et dans quel but ?*" Question plutôt embarrassante pour des matérialistes^[15]...

L'"ingénierie sociale"

Le terme même d'"ingénierie sociale" implique que les hommes ne soient pas fondamentalement différents des cailloux ou d'autres objets physiques, et qu'on devrait par conséquent les faire redessiner et reconstruire comme des objets matériels par les "ingénieurs sociaux". Quand, dans les années fastes du *New Deal*, Rex Tugwell écrivit son fameux poème :

"J'ai rassemblé mes instruments et mes dessins,
mes plans sont achevés et ils sont pratiques,
Je vais retrousser mes manches et refaire l'Amérique"

on se demande si ceux de ses lecteurs qui l'admiraient se comptaient au nombre des techniciens au pouvoir ou comme des éléments de cette matière brute qui devait être "refaite"^[16].

Le fléau de la "modélisation"

La théorie économique et la science politique sont désormais affligées par le fléau de la "modélisation"^[17]. On ne fait plus de théories ; on "construit des modèles" de la société ou de l'économie. Personne ne semble remarquer la singulière inadéquation du concept. Le modèle des ingénieurs est une réplique exacte en réduction, à savoir dans une proportion quantitative exacte, des relations existant dans une structure donnée du monde réel ; en revanche, les "modèles" de la théorie économique et politique ne sont qu'une poignée d'équations et de concepts qui, au mieux,

ne pourraient qu'approcher un petit nombre des relations qui existent dans une économie ou une société.

La pseudo-“mesure”

La devise originelle de l'*Econometric Society* était : “*Science is Measurement*” [“La science, c'est la mesure”], un idéal importé des sciences physiques sans aucune modification. En psychologie et en théorie économique, les tentatives frénétiques et vaines pour “mesurer” des grandeurs psychiques intensives prendraient fin si on se rendait compte que le concept même de “mesure” implique la nécessité d'une *unité objectivement étendue* pouvant servir de mesure. Comme les grandeurs de la conscience sont nécessairement *intensives*, on ne *peut pas* les mesurer^[18].

La mécanique mathématique ne peut pas décrire ce qui est en cause

Ce n'est pas seulement la pseudo-“mesure”, mais aussi l'utilisation plus générale des mathématiques dans les sciences sociales et la philosophie qui est un emprunt illégitime à la physique. Tout d'abord, une équation mathématique suppose des quantités qui peuvent être égalisées, ce qui à son tour implique qu'il existe une unité de mesure pour ces quantités ; on en revient par conséquent à l'impossibilité précitée. Deuxièmement, les relations mathématiques sont *fonctionnelles*, c'est-à-dire que les variables sont interdépendantes, et identifier la variable causale dépend de celle qui est tenue pour donnée et de celle que l'on change. Cette méthode a un sens en physique, où les entités ne fournissent pas elles-mêmes les raisons de leurs actions, mais sont au contraire soumises à des lois quantitatives exactes que l'on peut établir, quant à leur nature et à celle des entités qui interagissent. Dans l'action humaine, c'est le contraire : c'est le libre choix de la conscience humaine qui est la cause, cette cause engendrant certains effets. Le concept mathématique de “fonction” interdéterminante y est donc strictement inapplicable.

En fait, le concept même de “variable”, si souvent utilisé en économétrie, est lui-même illégitime, parce que la physique n'arrive à des lois qu'en découvrant des *constantes*. Le concept de “variable” n'a de sens que s'il existe des choses qui ne sont *pas* variables. Or, dans l'action humaine, le libre arbitre exclut la possibilité de toute constante quantitative (y compris des unités de mesure constantes). Toutes les tentatives pour découvrir de telles constantes (telles que la théorie quantitative stricte de la monnaie ou la “fonction de consommation” keynésienne) étaient par nature vouées à l'échec.

Enfin, certains éléments de base de l'économie mathématique sont complètement inutilisables pour une description de l'action humaine, parce qu'ils supposent une continuité infinie ; si de tels symboles peuvent légitimement décrire le parcours d'une particule, parce que celui-ci est déterminé, ils risquent de fausser gravement le raisonnement de quiconque cherche à s'en servir pour décrire les actions volontaires d'un être humain. Une action humaine volontaire ne peut se traduire que par des mouvements discrets et non infiniment petits : il faut en effet que ces mouvements soient suffisamment grands pour être perçus par la conscience de quelqu'un. Par conséquent l'hypothèse de continuité est à proscrire dans l'étude de l'homme.

D'autres métaphores empruntées à la physique, massivement et à contresens, incluent l’“*équilibre*”, l’“*élasticité*”, la “*statique*” et la “*dynamique*”, la “*vitesse de circulation*” et la “*friction*”. L'équilibre, en physique, est un état dans lequel une entité demeure ; mais, en économie ou en politique, il n'existe en fait *jamais* aucun état d'équilibre de ce genre ; il n'y a qu'une *tendance* dans cette direction. En plus, le terme d’“*équilibre*” a des connotations normatives, sinon émotives. A partir de ce préjugé il n'y avait qu'un pas à faire pour considérer l'équilibre comme un état non seulement réalisable mais idéal, au nom duquel les phénomènes sociaux

devraient être évalués. Comme il est dans la nature de l'homme qu'il doive continuer à agir, il ne peut pas être en équilibre aussi longtemps qu'il est en vie. Par conséquent l'idéal, étant impossible, est lui aussi hors de propos^B.

Le concept de "*friction*" est utilisé de la même façon abusive. Certains économistes, par exemple, ont postulé que les gens devaient avoir une "connaissance parfaite", que les facteurs de production étaient "parfaitement mobiles", etc. puis ils ont superbement évacué toute la peine qu'on pourrait avoir à appliquer ces absurdités au monde réel comme étant un simple problème de "friction", tout comme la mécanique rajoute la friction à son cadre "parfait". Ces hypothèses font en fait de *l'omniscience* la norme ou l'idéal, et c'est ce qui ne peut pas exister de par la nature de l'homme^C.

3

Les fausses analogies organicistes du scientisme

Les analogies organicistes prêtent une conscience, ou d'autres attributs organiques, à des "ensembles sociaux" qui ne sont en fait que des étiquettes désignant des relations entre les personnes^[19]. De même que dans les métaphores mécanicistes les personnes singulières sont réduites à des mécaniques déterminées, dans les métaphores organicistes elles deviennent les cellules sans âme d'une espèce d'organisme social. Alors que peu de gens oseraient soutenir aujourd'hui que "la société est un organisme", c'est précisément cela qu'impliquent la plupart des doctrines des théoriciens de la société.

Notez par exemple des expressions telles que "la société détermine les valeurs des individus qui la constituent" ou "la culture détermine les actions des individus" ou "les comportements de l'individu sont déterminés par le rôle qu'il joue dans le groupe auquel il appartient", etc. Des concepts tels que "l'intérêt général", le "bien commun", l'"utilité sociale", etc. sont eux aussi endémiques. Tous ces concepts reposent sur la prémisse implicite qu'il existerait quelque part une entité organique vivante connue sous le nom de "la société", "le groupe", "le public", "la communauté", que cet être aurait des valeurs et poursuivrait des objectifs.

Tout le monde est responsable du crime... sauf le criminel

Arnold W. Green a montré à quel point l'utilisation de concepts collectifs sans référent identifiable a fait du tort à la sociologie. Il note l'utilisation croissante du terme de "société" comme une entité qui "pense", "ressent", "agit", et qu'on accuse de tous les maux. Par exemple, c'est "la société", et non le délinquant, qui est responsable de tous les crimes. Dans bien des milieux, "la société" est jugée quasi-démoniaque ; c'est un "méchant" personnifié, qu'on peut

"attaquer à volonté, accuser à tout hasard, vilipender et tourner en ridicule avec une fureur arrogante ; [elle] peut même être renversée par un décret ou par une rêverie d'utopiste — et peut-être un jour, pour une raison ou pour une autre, les trains arriveront-ils à l'heure."

Green ajoute que

"si, à l'inverse, on considère la société comme un ensemble de personnes, dont les relations au sein de la société n'échappent à la précarité que grâce à l'observance d'un corps commun de règles morales, alors ce qu'il est possible d'exiger, de miner et de détruire librement sans en subir les conséquences est étroitement limité." Bien plus, si nous comprenons que "la société" en elle-même n'est pas un agent moral, qu'elle n'est faite que de personnes singulières, alors dire que 'c'est la société et non le criminel qui est responsable' revient à dire qu'il n'y a que ceux qui ne commettent jamais de crimes qui sont responsables de la criminalité. On ne peut échapper à l'évidence de cette absurdité que si l'on affuble la société des attributs du diable, un diable sans rapport aucun avec les gens qui la composent et les actes qu'ils accomplissent^[20]."

La comptabilité “nationale”

La théorie économique a surabondé en erreurs de raisonnement induites par l’usage de métaphores sociales traitées comme s’il s’agissait d’objets réels. Ainsi, au cours de la période de l’étalon-or, on s’alarmait périodiquement du danger mortel que “l’Angleterre” ou “la France” auraient couru, parce qu’“elles perdaient leur or”. Ce qui se passait, c’est qu’il y avait des *résidents* en Angleterre et en France qui envoyaient volontairement de l’or au-delà des frontières, et cela menaçait les dirigeants des banques de ces pays d’avoir à exécuter des promesses de payer en or, alors qu’ils s’étaient mis dans l’impossibilité de les honorer. Cependant cette façon de se servir d’une métaphore collectiviste transformait un problème grave de gestion bancaire en grande crise nationale, dont chaque citoyen aurait dû, pour des raisons mystérieuses, être tenu pour responsable.

De la même manière, au cours des années 1930 et 1940, il s’est trouvé force économistes pour prétendre que, à la différence de la dette extérieure, la taille de la dette publique vis-à-vis des résidents n’avait pas d’importance puisque “nous ne le devons qu’à nous-mêmes”. L’idée implicite était que c’était un “individu” collectif national qui se devait de l’argent à lui-même, d’une poche à une autre. Cet argument semblait ignorer qu’il y avait une différence certaine entre faire partie des “nous” et appartenir aux “nous-mêmes”^[21].

La “France” a décidé...

Un exemple d’utilisation courante du sophisme organiciste se trouve dans le domaine de la politique étrangère. Ainsi :

“Lorsqu’on utilise le mot ‘France’, on pense à une unité, à une entité. Quand nous disons que ‘la France a envoyé ses troupes à la conquête de Tunis’, nous imputons à ce pays non seulement l’unité mais la personnalité. Les mots mêmes cachent les faits et font des relations internationales un drame prestigieux dans lequel des nations personnifiées sont les acteurs, et nous n’oublions que trop facilement les hommes et les femmes de chair et de sang qui sont les vrais auteurs de l’action... Si nous n’avions pas de mot tel que ‘la France’... alors nous décririons plus correctement l’expédition de Tunis d’une façon analogue à celle-ci : ‘une petite fraction de trente-huit millions de personnes en a envoyé trente mille à la conquête de Tunis’.

Cette manière de poser les faits suggère immédiatement une série de questions :

‘Qui était la petite fraction ? Pourquoi ont-ils envoyé les trente mille à Tunis ? Et pourquoi ceux-ci ont-ils obéi ?’

La construction des empires n’est pas le fait des ‘nations’ mais des hommes. Le problème qui se pose à nous est de découvrir dans chaque nation les gens, les minorités actives, qui ont directement intérêt à l’impérialisme et ensuite d’analyser les raisons pour lesquelles les majorités paient la note et font la guerre^[22].”

Qui est le “général” de l’“intérêt général” ?

On ne se borne pas à évoquer ces concepts comme s’il s’agissait d’êtres vivants ; on suppose qu’ils existent *plus fondamentalement* que les simples individus. C’est une cocasserie de voir des gens qui se réclament de la “science” baigner dans un mysticisme tel qu’ils acceptent de supposer la réalité de ces concepts. Nous pouvons donc rappeler avec Frank Chodorov que “la ‘société’... ce sont les *gens*”^[23]. Des concepts tels que l’“intérêt général”, “le bien-être social”, etc. doivent par conséquent être bannis du discours scientifique pour leur caractère antiscientifique

flagrant. La prochaine fois que quelqu'un invoquera la primauté de l'"intérêt général" sur le Droit des personnes, nous devons demander immédiatement : "mais *qui* est 'général' en l'occurrence ?"

Le "Marché" ? Je ne connais pas cette personne

Une erreur semblable est commise, aussi bien par les partisans que les adversaires de l'économie de marché, lorsqu'ils disent que le marché est "impersonnel". Ainsi, l'on trouve souvent des gens qui se plaignent que le marché serait trop "impersonnel" parce qu'"il" ne leur "accorde" pas une part suffisante des biens de ce monde. C'est oublier que le "marché" n'est pas une espèce d'être conscient, qui prendrait de bonnes ou de mauvaises décisions : le concept n'est qu'une étiquette dont on se sert pour désigner un type d'interactions volontaires entre des personnes singulières. Si Untel pense que "le marché impersonnel" ne le paie pas assez, la *réalité* concrète dont il se plaint en fait, c'est que les citoyens Dupont, Durand, Duchmolle et Tartempion ne sont pas prêts à le payer autant qu'il voudrait recevoir. Ce n'est pas une sorte de monstre qui s'appellerait "Marché", et qui le frustrerait dans ses efforts.

La "croissance"

Il arrive de temps en temps que l'on présente sans vergogne la construction imaginaire collectiviste comme désignant un organisme vivant. Ainsi, le concept populaire de la "croissance" économique implique que toutes les économies sont destinées, pour une raison *x*, à "grandir" d'une manière plus ou moins prédéterminée. L'emploi de telles analogies sémantiques tend à faire oublier, voire à nier, la volonté et la conscience individuelles dans les domaines économique et social. Comme l'a écrit Edith Penrose dans une critique de l'utilisation du concept de "croissance" dans l'étude des entreprises industrielles :

"Là où des analogies biologiques explicites apparaissent en économie, on les tire presque exclusivement du domaine de la biologie qui traite du comportement inconscient des organismes... C'est le cas de l'analogie du 'cycle de vie'. Nous n'avons absolument aucune raison de penser que le type de croissance d'un organisme vivant serait en quoi que ce soit *choisi* par l'organisme en tant que tel. En revanche, nous avons toutes les raisons de penser que le développement d'une entreprise est voulu par ceux qui commandent à ses décisions... la preuve en est que personne ne peut décrire le développement d'une seule firme donnée, si ce n'est en termes des décisions prises par des personnes singulières^[24]."

La "jeunesse" et la "maturité"

Nous avons jusqu'à présent discuté des concepts organicistes qui attribuent une conscience mythique à un tout collectif. Il y a aussi nombre d'exemples d'autres analogies biologiques trompeuses dans l'étude de l'homme. Nous entendons parler, par exemple, de "jeunes" et de "vieilles" nations, comme si, pour une raison mystérieuse, un Américain de vingt ans pouvait être "plus jeune" qu'un Français du même âge. Nous lisons que des économies seraient "mûres", comme si une économie devait croître rapidement, puis "mûrir". La mode des "théories de la croissance" suppose que chaque économie serait mystérieusement destinée, comme un organisme vivant, à "croître" d'une façon déterminée à un taux défini (en négligeant, dans ce bel enthousiasme, que certaines "économies" "croissent"... à reculons).

4

Axiomes et déductions

La vraie science économique part de principes évidents et universels

L'axiome fondamental de toute science de l'homme est donc l'existence de la conscience personnelle et singulière, et nous venons de voir les nombreuses manières dont le scientisme essaie de rejeter cet axiome ou de lui échapper. N'étant pas omniscient, l'homme est obligé d'apprendre ; il doit toujours choisir ses idées et agir en conséquence, déterminant ses propres fins, et les moyens pour atteindre ces fins. A partir de cet axiome simple et fondamental, il est possible de construire un vaste édifice déductif. C'est ce que le Professeur Ludwig von Mises a fait pour la théorie économique, la désignant sous le terme de *praxéologie* : celle-ci développe les implications formelles du fait universel que tous les hommes appliquent certains moyens à la recherche des fins qu'ils ont choisies, sans s'interroger sur le processus de formation des choix concrets ni sur leur justification. Mises a montré qu'à partir de cet axiome (avec l'aide d'un petit nombre d'axiomes subsidiaires), il est possible de déduire tout le système de la pensée économique^[25].

Les lois de l'économie sont qualitatives par nature

Comme tous ces axiomes (l'axiome fondamental ainsi que les autres) sont qualitatifs par nature, il s'ensuit que les propositions déduites conformément aux lois de la logique à partir de ces axiomes sont, elles aussi, qualitatives. Les lois de l'action humaine sont donc qualitatives par nature ; et on devrait tenir pour évident que l'existence du libre arbitre empêche totalement de découvrir aucune loi générale qui soit quantitative. Ainsi, nous pouvons avancer avec une absolue certitude la loi économique que l'augmentation de l'offre d'un bien, la demande étant donnée, conduira à une baisse du prix ; mais si nous essayions, avec le même degré de généralité, de prédire *de combien* le prix devrait baisser pour une augmentation donnée de l'offre, nous nous casserions les dents sur le fait que des personnes différentes, ou à des moments différents, font des jugements de valeur différents.

Il va sans dire que depuis plusieurs décennies, la méthode axiomatique-déductive est mal vue dans toutes les disciplines autres que les mathématiques et la logique formelle. Dans ces deux domaines même, les axiomes sont censés n'être que des conventions plutôt que des vérités nécessaires. En histoire de la philosophie ou en méthodologie scientifique, il est rare aujourd'hui qu'un exposé manque de se livrer à l'une ces attaques rituelles contre notre procédure ancienne de l'argumentation à partir de principes évidents.

L'approximation expérimentale en physique

Et pourtant... Les disciples du scientisme ne partent-ils pas eux-mêmes implicitement d'un *a priori*, et un *a priori* qui est loin de ne pouvoir être nié sans contradiction, à savoir que la méthode de la physique serait la seule véritablement scientifique ? Leur méthodologie, pour la résumer, affirme qu'il faudrait "observer les faits", puis élaborer des hypothèses de plus en plus générales pour en rendre compte, et enfin "tester" ces hypothèses par la vérification expérimentale d'autres déductions qu'on en a tirées. Mais cette méthode-là n'est vraiment appropriée que dans les sciences physiques, où nous n'avons jamais rien d'autre au départ que les données extérieures fournies par nos sens, le progrès consistant à essayer d'approcher de l'extérieur, autant qu'il est possible, les lois de comportement des entités que nous percevons. Ces lois, nous n'avons aucun

moyen de les appréhender directement, et il est heureux que nous puissions les tester par des expériences contrôlées en laboratoire pour voir si on peut observer des faits déduits de ces lois. Dans ces expériences, il nous est possible de faire varier un seul facteur, en gardant constants tous les autres éléments. Le processus d'accumulation des connaissances en physique n'en est pas moins toujours assez précaire et, comme c'est déjà arrivé, à mesure que l'on devient de plus en plus abstrait, la possibilité augmente qu'on invente une autre explication, qui "colle" à un plus grand nombre des faits observés, et qui peut alors remplacer la vieille théorie.

Le système déductif des lois de l'action humaine

Dans l'étude de l'action humaine, la procédure efficace est exactement l'inverse : là, nous commençons par les axiomes premiers. Nous *savons* que les hommes sont les agents de la causalité, et que ce sont les *idées* qu'ils adoptent librement qui vont diriger leurs actions. Nous pouvons par conséquent partir d'une connaissance de l'ensemble de ces axiomes pour ensuite élaborer sur leur fondement par déduction logique, en introduisant éventuellement quelques axiomes subsidiaires pour circonscrire l'étendue du domaine que nous étudions. En outre, dans les affaires humaines, l'existence du libre arbitre nous interdit de recourir à des expériences contrôlées, car les idées et les jugements de valeur des hommes sont continuellement sujets à changement, et par conséquent il est impossible de rien tenir constant. La bonne méthodologie théorique dans les affaires humaines est par conséquent la méthode axiomatique et déductive. Les lois déduites par cette méthode ne sont pas *moins* fondées que les lois de la physique, elles le sont *davantage* : en effet, les causes ultimes sont directement connues pour vraies, si bien que leurs conséquents sont également assurés.

Un mythe historique

Une des raisons de la haine des scientifiques envers la méthode axiomatique-déductive est historique. Ainsi, le Professeur E. C. Harwood, partisan invétéré de la méthode pragmatique en économie et dans les sciences sociales, critique Ludwig von Mises en ces termes :

“Le Pr. von Mises est comme les Grecs, il n'aime pas le changement.

‘La praxéologie [soutient-il] ne se soucie pas de l'objet de l'action, lequel peut être variable, mais de sa pure forme et de sa structure catégorielle’.

Quiconque apprécie la longue quête de l'homme vers le progrès de la connaissance se serait abstenu de critiquer Aristote pour avoir adopté un point de vue similaire il y a deux mille ans, mais après tout, c'était bien il y a deux mille ans ; à coup sûr les économistes peuvent faire mieux que chercher la lumière auprès d'un phare qui fut éteint par la révolution galiléenne au XVII^e siècle^[26].”

Outre l'hostilité envers les lois de la logique, monnaie courante chez les pragmatistes, cette citation met en scène un mythe historiographique caricatural. Le germe de vérité dans l'histoire du vaillant Galilée contre l'obscurantisme de l'Eglise consiste dans deux erreurs importantes d'Aristote :

(a) il pensait que les entités physiques agissaient téléologiquement, et par conséquent qu'elles étaient en un sens des agents de causalité^D et

(b) il n'avait nécessairement aucune connaissance de la méthode expérimentale, qui n'avait pas encore été développée. Par conséquent il pensait que la méthode axiomatique-déductive-qualitative était la *seule* applicable, aux sciences *physiques* aussi bien qu'aux sciences humaines.

Quand le seizième siècle vit le triomphe des lois quantitatives et des expériences de laboratoire, le rejet partiellement justifié d'Aristote en physique^E fut malheureusement suivi en même temps par son expulsion, ainsi que de sa méthodologie, dans les sciences de l'homme. Cela est vrai en dépit des découvertes historiques montrant que les scolastiques et le moyen âge étaient les précurseurs, et non les ennemis obscurantistes, de la science physique expérimentale^[27].

Un exemple d'une loi concrète déduite de notre axiome fondamental est le suivant : comme toute action est déterminée par le choix de celui qui agit, tout acte particulier *démontre* que la personne en question *préfère* agir de la sorte. Il s'ensuit notamment que si Tartempion et Trucmuche se mettent d'accord volontairement pour faire un échange entre eux (que l'échange soit matériel ou spirituel), les deux parties le font parce que tous les deux en attendent un avantage^[28].

5

La science et les valeurs ou l'éthique arbitraire

Ayant réglé son compte à la méthode scientiste au cours d'une discussion sur la manière véritablement d'étudier l'homme, nous pouvons conclure par quelques considérations sur la question éternelle des rapports entre la science et les valeurs.

Comme partout ailleurs, la prohibition conduit à la fraude

Depuis Max Weber, la position dominante dans les sciences sociales, au moins *de jure*, a été la *Wertfreiheit*, l'idée que la science en elle-même ne devrait pas porter de jugements de valeur mais se confiner à de purs énoncés de fait, puisque les fins ultimes ne sauraient être que de simples préférences personnelles, non susceptibles d'une argumentation rationnelle. L'opinion de la philosophie classique, selon laquelle un système de normes rationnelles (c'est-à-dire, dans le sens large du terme, "scientifiques") est possible, a été largement abandonnée. Le résultat est que les critiques de la *Wertfreiheit*, ayant rejeté la possibilité d'une normative rationnelle comme discipline distincte, se sont mis à introduire *en fraude* des jugements de valeur dans chacune des sciences de l'homme. La mode courante est de conserver une façade de *Wertfreiheit*, tout en adoptant sans l'avouer des jugements de valeur qui sont présentés, non comme des choix personnels du savant, mais comme un consensus sur les valeurs des *autres*. Au lieu de choisir ses propres fins et de juger en conséquence, le savant est censé maintenir sa neutralité en adoptant les valeurs du gros de la société. Bref, mettre en avant ses propres valeurs est maintenant considéré comme partial et "non-objectif" alors qu'adopter sans examen les slogans d'autres personnes serait le summum de l'"objectivité". L'objectivité scientifique ne consisterait donc plus à chercher la vérité, où que cela puisse mener, mais à se soumettre aux résultats de sondages d'opinion sur la subjectivité des autres, qui en savent moins que vous^[29]. L'idée que des jugements de valeur seraient les bons parce que "c'est ce que pense le peuple" infeste littéralement les sciences de la société. On y voit souvent le savant proclamer qu'il n'est qu'un "technicien", qu'il se borne à indiquer à ses clients — au public — comment atteindre leurs fins, quelles que ces fins puissent être. Ce qu'il croit, c'est qu'en agissant ainsi il pourrait indiquer une norme sans vraiment s'impliquer dans un jugement de valeur personnel. Voici un exemple de cette attitude, pris dans un manuel d'économie publique (un domaine où l'économiste se heurte sans arrêt à des questions normatives) :

"Pour les économistes, la justification actuelle de l'imposition selon la capacité de payer^F est simplement qu'elle... s'accorde avec un consensus des attitudes sur l'équité des distributions de revenu réel et de la charge fiscale. Les questions d'équité mettent toujours en oeuvre des jugements de valeur et les structures fiscales, du point de vue de l'équité, ne peuvent être évaluées qu'en termes de leur conformité relative avec le consensus de la société en question sur ce qu'est l'équité"^[30].

On ne peut éviter de choisir entre le Bien et le Mal

Le fait est que le savant ne peut *jamaïs* échapper à la nécessité de porter des jugements de valeur qui lui soient propres. Un individu qui, en connaissance de cause, conseillerait une bande de délinquants sur la meilleure façon de forcer un coffre prendrait implicitement à son compte cet

objectif : ouvrir le coffre. Il est un instrument du délit. Un économiste qui conseille le public sur la meilleure manière de tendre à l'égalité des revenus assume pour lui-même l'objectif égalitariste. L'économiste qui cherche à indiquer au Système de la Réserve Fédérale^G comment manipuler l'économie de la "meilleure" manière possible accepte par là l'existence du système et son objectif de "stabilisation". Un sociologue qui conseille un "service public" dans l'affectation de son personnel pour le rendre plus efficace (ou moins inefficace) approuve par là l'existence et les objectifs du monopole d'Etat. Pour en être convaincus, demandons-nous quel devrait être le juste choix d'un économiste *ostile* à l'existence du Système de Réserve Fédérale ou du sociologue qui rêve de voir liquider le monopole en question. Ne trahirait-il pas ses principes s'il contribuait à l'efficacité de ce à quoi il s'oppose ? Son devoir n'est-il pas plutôt, soit de lui refuser ses conseils, soit peut-être d'essayer de nuire à son efficacité, dans l'esprit de cette fameuse remarque d'un industriel américain (sur la corruption des hommes de l'Etat) : "Heureusement, grand Dieu, que nous n'avons pas autant d'Etat que nous payons pour en avoir" ?

N'importe quoi ne justifie pas non plus n'importe quoi

Il faut bien comprendre que les jugements de valeur ne deviennent pas justes ni légitimes, simplement parce qu'il se trouve exister beaucoup de gens qui y croient ; leur popularité n'en fait pas des évidences. L'économie politique est truffée d'exemples de jugements de valeur arbitraires, subrepticement glissés dans les travaux de gens qui ne songeraient jamais à étudier la philosophie morale ni à proposer un système cohérent de normes. La "vertu" égalitariste, comme nous l'avons indiqué, est simplement tenue pour allant de soi, sans aucune tentative de justification ; et on la fonde, non sur une expérience perçue de la réalité ni parce que la nier serait contradictoire — les vrais critères de l'évidence rationnelle — mais en insinuant que celui qui n'est pas d'accord est un minable et un salaud. Un domaine où les valeurs arbitraires se taillent un franc succès est celui de la fiscalité : nous pouvons l'illustrer en analysant les canons de la "justice fiscale" qu'on encense le plus souvent et qui semblent inspirées par le plus pur bon sens : à savoir les fameuses règles de fiscalité proposées par Adam Smith^[31].

Vous avez dit : "justice" fiscale ?

Ces recommandations sont reçues comme vérité d'Evangile par pratiquement tous les ouvrages d'économie publique. Prenons, par exemple, l'idée que pour n'importe quel impôt, les coûts de collecte devraient être les plus faibles possibles. Assez évidente pour qu'on la reprenne dans n'importe quel traité *wertfrei*^H ? En fait non, parce que nous ne pouvons pas négliger le point de vue des *collecteurs d'impôt*. Eux, ils sont *pour* des coûts de gestion élevés, simplement parce que des coûts élevés signifient pour eux des occasions d'embauche et d'avancement. Au nom de quoi pourrait-on dire au bureaucrate qu'il est "dans son tort" ou qu'il "se moque de la justice" ? C'est que nous sommes encore bien loin d'avoir proposé un système d'éthique ! En outre, si on a d'autres raisons pour juger "mauvais" l'impôt lui-même, alors celui qui s'y oppose pourra *lui aussi* préférer des coûts administratifs plus élevés, parce que l'impôt fera moins de dégâts s'il n'est pas intégralement récolté.

Considérons un autre canon de "justice fiscale" proposé par Adam Smith : celui selon lequel on devrait collecter l'impôt d'une manière telle qu'il soit plus facile à payer. Une fois encore, nous sommes loin d'avoir là une évidence. Les adversaires d'un impôt, par exemple, peuvent souhaiter que le paiement de l'impôt soit rendu exprès plus difficile, pour inciter les gens à se révolter contre lui. Encore un autre exemple : un impôt, nous dit-on, devrait être certain et non-arbitraire, de sorte que les contribuables sachent combien il leur faudra payer. Là encore, un examen plus poussé soulève nombre de difficultés. En effet, on pourrait faire valoir que l'incertitude joue bel et bien à l'avantage du contribuable, car elle rend les critères plus flous, et corrompre le percepteur devient plus facile. Une autre maxime qui a du succès est qu'il devrait être difficile d'échapper à l'impôt.

Mais, encore une fois, si on pense que l'impôt est injuste et nuisible, l'évasion fiscale est hautement souhaitable, aussi bien économiquement que moralement.

La théorie économique ne permet de justifier aucune politique

Je ne fais pas ces critiques pour inciter au gonflement des coûts de collecte de l'impôt, pour les rendre plus gênants, ou pour justifier la corruption ou l'évasion fiscale ; il s'agit de montrer que *même le plus anodin de ces jugements de valeur est complètement illégitime en économie politique*. Et il l'est, que l'on croie à la *Wertfreiheit* ou à la possibilité d'une éthique rationnelle : en effet ces jugements de valeur *ad hoc* violent les normes des *deux* écoles. Ils ne sont ni *wertfrei* ni justifiés par aucune analyse systématique.

6

Conclusion

En examinant quels sont les attributs d'une science humaine correcte par opposition au scientisme, on découvre qu'un critère très net sépare les deux méthodes. La science humaine authentique se fonde sur l'existence d'êtres humains singuliers, ainsi que sur les faits universels de la vie et de la conscience personnelles. Ceux qui professent le scientisme, et qui dominent notre époque, sont toujours du côté des adversaires de l'existence individuelle et ayant un sens : des "biologistes" qui nient la singularité de la vie, des "psychologues" qui prétendent que la conscience n'existe pas, des "économistes" pour qui il n'y a pas de lois de l'économie, et des "politologues" qui rejettent toute philosophie politique. Ce qu'ils professent, explicitement ou implicitement, c'est l'existence réelle et la supériorité des collectifs sociaux : la "société", la "collectivité", le "groupe", la "nation". L'individu, prétendent-ils, doit se garder de tout jugement de valeur ; mais il doit emprunter ses normes à "la société".

La vraie science de l'homme se concentre sur la personne, à cause de son importance centrale, épistémologique et normative ; à l'opposé, les partisans du scientisme ne laissent passer aucune occasion de dénigrer l'individu et de le noyer sous la domination du collectif. Avec des divergences aussi radicales dans leurs théories de la connaissance, il n'est pas fortuit que les opinions politiques des deux camps opposés tendent à être respectivement individualiste et collectiviste.

[A](#) Ce texte retranscrit le discours "[The Mantle of Science](#)" fait au symposium "Scientism and Values" organisé par Helmut Schoeck et James Wiggins en 1960. Sachant par expérience à quel point les notions évoquées ici sont étrangères à l'économiste moyen, j'ai jugé utile d'intercaler des intertitres dans la plupart des développements. Les personnes versées dans la philosophie morale et qui ont eu affaire à des économistes comprendront la nécessité de cette aide [N.d.T.].

[1] On ne peut donc pas dire que l'action humaine soit un effet sans cause : à tout instant particulier, les êtres humains sont obligés de choisir, même si les contenus des choix n'ont pas d'autre origine que l'esprit même de celui qui agit.

[2] Les sciences qui traitent du fonctionnement automatique des organes de l'homme : la physiologie, l'anatomie, etc., peuvent être incluses dans les sciences de la nature, puisque leur point de départ ne consiste pas dans le libre arbitre de l'homme... quoique, même dans ce cas, la médecine psychosomatique trouve certaines de ses causes dans les choix faits par la conscience humaine.

[3] Cf. Andrew G. Melsen, *The Philosophy of Nature* (Pittsburgh : Duquesne University Press, 1953), pp. 208 et suiv, 235 et suiv. Tout autant que le libre arbitre est vrai de l'homme, le déterminisme l'est de la nature. Pour une critique de l'idée fausse, fondée sur le principe d'incertitude de Heisenberg, que les particules atomiques ou

subatomiques seraient dotées d'un prétendu "libre arbitre", voir Ludwig von Mises, *Theory and History*, (New Haven : Yale University Press, 1957), pp. 87-92 et Albert H. Hobbs, *Social Problems and Scientism* (Harrisburg, Pa. : Stackpole, 1953), pp. 220-232.

(En termes de théorie de l'information -une interprétation plus moderne du réalisme aristotélicien- dire qu'une entité ne peut causer un événement que conformément à sa nature revient à dire qu'une entité ne peut communiquer d'autre information que celle dont elle est porteuse. Comme, dans la nature, l'esprit humain est le seul être capable de créer de l'information, il faut en déduire que la nature est déterminée alors que l'homme ne l'est pas. "Déterminé" ne veut d'ailleurs pas dire "prévisible" : les théories dites "du chaos" montrent que des phénomènes naturels peuvent, à partir d'une information de départ extrêmement limitée, conduire à une succession infinie de formes extrêmement compliquées et foncièrement imprévisibles. Ces formes n'en sont pas moins strictement déterminées par l'information initiale et par conséquent reproductibles, alors que l'action humaine ne peut jamais être reproduite. Il n'y a pas de *régularité* dans l'action humaine, alors qu'elle existe dans les sciences de la nature : voilà ce qui est conforme à l'expérience universelle [N.d.T.]).

[4] "Les écrits eux-mêmes de nos mécanistes semblent bien avoir été écrits à l'intention de lecteurs dotés de la capacité de choisir. En d'autres termes, le déterministe qui souhaite amener les autres à sa façon de penser doit écrire comme si lui-même, et ses lecteurs au moins, avaient la liberté de choix, alors que le reste de l'humanité serait mécaniquement déterminé dans sa pensée et dans sa conduite". Francis L. Harmon, *Principles of Psychology* (Milwaukee : Bruce, 1938), p. 497 et pp. 493-499. Voir aussi Joseph D. Hassett, S.J., Robert A. Mitchell, S.J. et J. Donald Monan, S.J., *The Philosophy of Human Knowing* (Westminster, Md. : Newman Press, 1953), pp. 71-72.

[5] Cf. Mises, *Theory and History*, pp. 258-260 et Mises, *Human Action* (New Haven : Yale University Press, 1949), pp. 74 et suiv.; *L'action humaine* (Paris, Presses Universitaires de France, 1985), pp. 79 et suiv.

[6] Phillips appelle donc cette caractéristique des axiomes le "principe du boomerang"... "puisque nous avons beau le jeter au loin, il nous revient dans la figure", et en donne une illustration en montrant que toute tentative pour nier le principe aristotélicien de non-contradiction doit en dernière analyse faire comme s'il était vrai. R. P. Phillips, *Modern Thomistic Philosophy*, 2 tomes (Westminster, Md. : Newman Bookshop, 1934-35), 2 : pp. 36-37. Voir aussi John J. Toohey, S.J., *Notes on Epistemology* (Washington, D.C. : Georgetown University, 1952), *passim*, et Murray N. Rothbard "Défense de l'apriorisme extrême", ci-dessous. (Originellement publié comme "In Defense of Extreme Apriorism", *Southern Economic Journal*, janvier 1957, p. 318).

[7] Dans une critique du déterminisme, Phillips écrivait : "A quoi pourrait servir un avis si nous étions incapables de réviser un jugement que nous aurions formé, et d'agir ainsi différemment de notre intention initiale ?" Phillips, *Modern Thomistic Philosophy*, 1, p. 282.

Pour un texte qui met l'accent sur le libre arbitre en tant que liberté de penser et de se servir de sa raison, cf. Robert L. Humphrey, "Human Nature in American Thought" *Political Science Quarterly* (juin 1954), p. 269; J. F. Leibell, ed., *Readings in Ethics*, (Chicago : Loyola University Press, 1926), pp. 90, 103, 109; Robert Edward Brennan, O. P., *Thomistic Psychology*, (New York, Macmillan, 1941), pp. 221-222; Van Melsen, *Philosophy of Nature*, pp. 235-236; et Mises, *Theory and History*, pp. 177-179.

[8] "On est pris dans une contradiction lorsqu'on se sert du raisonnement pour prouver qu'il est impossible de faire confiance au raisonnement". Toohey, *Notes on Epistemology*, p. 29. Cf. aussi Phillips, *Modern Thomistic Philosophy*, 2 : p. 16, et Frank Thilly, *A History of Philosophy* (New York : Henry Holt, 1914), p. 586.

[9] Cf. F.A. Hayek, *La route de la servitude* (Paris, PUF, 1985), p. 25.

[10] John G. Vance, "Freedom", cité par Lebell, ed., *Readings in Ethics*, pp. 98-100. Cf. aussi Van Melsen, *Philosophy of Nature*, p. 236, et Michael Maher, *Psychology*, cité dans Lebell, p. 90.

[11] Ainsi, cf. C.L. Lewis, *The Mind and the World Order* (New York : Dover Publications, 1956), pp. 49-51.

[12] Cf. Hassett, Mitchell et Monan, *Philosophy of Human Knowing*, pp. 33-35. Cf. aussi Phillips, *Modern Thomistic Philosophy*, 1 : pp. 50-51; Toohey, *Notes on Epistemology*, pp. 5, 36, 101, 107-108; et Thilly, *History of Philosophy*, p. 363.

[13] Le Professeur Strausz-Hupé l'établit aussi dans son exposé à ce symposium ["Scientism and Values" (N.d.T.)].

[14] Cf. Mises, [Theory and History](#), p. 92.

[15] “Une machine est un instrument créé par des personnes. Elle est la mise en forme concrète d'un projet, et elle fonctionne précisément suivant le plan de ses créateurs. Ce qui engendre le produit de son fonctionnement n'est rien qui lui serait propre; c'est *l'intention* que le constructeur voulait lui faire servir en la construisant. Ce n'est pas la machine qui produit : ce sont celui qui l'a construite et celui qui la fait marcher. Attribuer à la machine une action causale autonome quelconque, c'est purement et simplement de l'anthropomorphisme et de l'animisme. La machine... *n'agit* pas; elle est *mise en action* par des *hommes*.” *Ibid.*, pp. 94-95.

[16] *Ibid.*, pp. 249-250.

[17] Sur ce point comme sur bien d'autres j'ai une dette de reconnaissance envers Ludwig von Mises, notamment pour avoir développé la science praxéologique. Cf. Ludwig von Mises : “Comment About the Mathematical Treatment of Economic Problems”, *Studium Generale*, vol. 6 (1953), n° 2; Mises, [Human Action \(L'action humaine\)](#), *passim* et Mises, [Theory and History](#), pp. 240-263. Les fondements de la praxéologie comme méthode ont été posés par l'économiste classique britannique Nassau William Senior. Malheureusement, la version positiviste de John Stuart Mill dans le débat méthodologique qui les opposa, est bien plus connue que celle de Senior. Cf. Marian Bowley, *Nassau Senior and Classical Economics* (New York : Kelley, 1949) chapitre 1, spécialement les pp. 64-65. (Cf. aussi *infra* : “La praxéologie comme méthode des sciences sociales” [N.d.T.]).

[18] Cf. *infra* : “Vers une reconstruction de la théorie de l'utilité et du bien-être”.

B On pourrait dire aussi que si l'équilibre général, c'est-à-dire la cessation de toute action, est parfaitement possible, c'est dans la *mort* qu'il se trouve [N.d.T.].

C Dans “[Egalitarianism As a Revolt Against Nature](#)”, Murray Rothbard fait un bon exposé des conséquences sociales d'une abstraction idéaliste (c'est-à-dire interdite par les lois de la nature telles que nous les connaissons) érigée en norme sociale. Il y imagine une société où les gens se seraient fixé un idéal moral qui n'est pas moins irréalisable que l'“omniscience” (encore qu'il ait sur cette dernière norme l'avantage d'être, lui, imaginable), à savoir de *parvenir à voler rien qu'en battant des bras*. Il montre les gaspillages induits par cette entreprise absurde, les drames et les conflits qu'elle provoque, le sentiment d'intense culpabilité que ses échecs inévitables doivent provoquer, et l'aubaine que cette faiblesse présente pour les hommes de pouvoir. Rothbard applique ensuite ces conclusions à une autre norme idéaliste (qui n'est, elle, même pas imaginable), à savoir l'“égalité des conditions”. Cf. Murray Rothbard, [Egalitarianism as a Revolt Against Nature and Other Essays](#) (Sheed and Ward, 1973).

On peut rappeler à cette occasion que le discours étatiste surabonde en normes idéalistes (non moins impossibles et fondamentalement *inconcevables*) : la “justice sociale”, l'“égalité des chances”, la “justice fiscale” --une immédiate contradiction dans les termes par dessus le marché -- l'“égalité devant le service public”, etc. et bien entendu l'“équilibre général”, l'information et la concurrence parfaites”, empruntés à l'économie mathématique [N.d.T.].

[19] Sur l'erreur du réalisme conceptuel (ou ultraréalisme platonicien) mise en cause ici, et sur la nécessité de l'individualisme méthodologique, cf. F.A. Hayek, [The Counter-Revolution of Science](#) (Glencoe, Ill. The Free Press, 1955), *passim* [dont la première partie a été traduite par Raymond Barre sous le titre *Scientisme et sciences sociales*, publié en 1953 chez Plon et réédité chez Agora en 1987 (N.d.T.)], et Mises, [Human Action](#), pp. 41 et suiv., et 45 et suiv. ; [L'action humaine](#), pp. 46 et suiv., et 49 et suiv. de l'édition des PUF.

[20] Arnold W. Green, “The Reified Villain”, *Social Research* 35 (hiver 1968), pp. 656, 664. Sur le concept de “société” cf. aussi von Mises, [Theory and History](#), pp. 250 et suiv. ([Théorie et histoire](#)).

[21] Cf. le délicieux essai de Frank Chodorov, “We Lose It to Ourselves”, *Analysis* (juin 1950), p. 3.

[22] Parker Thomas Moon, *Imperialism and World Politics* (New York : Macmillan, 1930), p. 58.

[23] Frank Chodorov, “Society are People”, in *The Rise and Fall of Society* (New York : Devin-Adair, 1959), pp. 29-37. Pour une critique de la mystique de “la société”, voir Mises, [Theory and History](#), p. 250 et suiv.

[24] Edith Tilton Penrose, “Biological Analogies and the Theory of the Firm”, *American Economic Review*(décembre 1952), p. 808.

[25] Cf. Mises, *Human Action (L'action humaine)*. Pour une défense de cette méthode, voir Rothbard, “L’apriorisme extrême” *infra*, et Rothbard : “Praxeology : Reply to Mr. Schuller”, *American Economic Review*(décembre 1951), pp. 943-946.

[26] E.C. Harwood, *Reconstruction of Economics* (Great Barrington, Mass. : American Institute for Economic Research, 1955), p. 39. Sur ce point et sur d'autres exemples de scientisme, voir Leland B. Yeager, “Measurement as the Scientific Method in Economics”, *American Journal of Economics and Sociology* (juillet 1957), p. 337. Cf. aussi Yeager, “Reply to Col. Harwood”, *American Journal of Economics and Sociology*, octobre 1957, pp. 104-106. Yeager conclut à juste titre :

“L’anthropomorphisme, à juste titre rejeté dans les sciences de la nature comme une métaphysique préscientifique, est évidemment justifié en économie : l’économie, après tout, n’est rien d’autre que la science de l’action humaine!”

D Agir *téléologiquement* signifie agir *en vue d’un but*. En ce sens, Aristote avait raison de penser que le développement des êtres vivants est orienté, puisqu’on sait aujourd’hui qu’il est dicté par leur programme génétique. Les êtres humains, capables de rationalité et dotés du libre arbitre, peuvent en outre être agents *decausalité*, c’est-à-dire inventer un projet, et *produire* des objets en transmettant à la matière l’information *créée*[N.d.T.].

E Aristote était naturaliste et théoricien de l’information; il avait pu éprouver la fécondité de l’approche causale-génétique et téléologique dans l’étude des objets naturels *vivants* [N.d.T.].

[27] Schumpeter l’a rappelé :

“La science scolastique du Moyen-Age contenait tous les germes de la science profane de la Renaissance”.

La méthode expérimentale fut notamment utilisée par le Frère Roger Bacon et Pierre de Maricourt au treizième siècle; le système héliocentrique d’astronomie trouve son origine au sein de l’église (Nicolas de Cues était cardinal et Copernic canoniste); et les Bénédictins du Moyen-Age avaient montré le chemin en développant la technique de leur temps. Cf. Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (New York : Oxford University Press, 1954), p. 81 et suiv; et Lynn White, Jr., “Dynamo and Virgin Reconsidered”, *The American Scholar* (été 1958), pp. 183-212.

[28] Pour une réfutation du reproche selon lequel il s’agirait d’un argument circulaire, cf. *infra*, “Vers une reconstruction de la théorie de l’utilité et du bien-être”.

[29] “Quand ils [les savants appliqués] se souviennent des serments qu’ils ont faits de respecter l’objectivité, ce qu’ils font c’est demander à autrui de porter leurs jugements à leur place” Anthony Standen, *Science is A Sacred Cow* (New York, Dutton, 1958), p. 165.

E Il s’agit des politiques de persécution et de discrimination contre les minorités dites “riches”, telles que l’impôt progressif sur le revenu ou l’impôt “sur la fortune” [N.d.T.].

[30] John F. Due, *Government Finance* (Homewood, Ill. : Irwin, 1954), p. 122.

G Le Système de la Réserve Fédérale, imposé en 1913, est un cartel d’instituts d’émission privilégiés, qui sert de banque centrale aux Etats-Unis. Rothbard a démontré dans *America’s Great Depression*, qu’il n’est là que pour faire de l’inflation et qu’il a provoqué la crise de 1929 [N.d.T.].

[31] Adam Smith, *The Wealth of Nations* (New York : Modern Library, 1937), pp. 777-779.

H *Wertfrei* est l’adjectif dont la *Wertfreiheit* est tiré. On traduit (lourdement) en français par “neutre par rapport aux valeurs”, “exempt de jugement de valeur”. Un positiviste dirait “purement scientifique”... mais, en écrivant l’*éthique de la liberté* (Paris, Les Belles-Lettres, 1991), Rothbard n’a-t-il pas, au contraire, voulu démontrer que la philosophie morale *est* une discipline scientifique ? [N.d.T.].

Chapitre 2

La praxéologie comme méthode des sciences sociales

1

La méthode praxeologique

Une subversion méthodologique

La génération qui vient de s'écouler a assisté à une véritable révolution dans la discipline de l'économie. Je ne me réfère pas tant à la "révolution" keynésienne bien connue qu'à une subversion méthodologique, moins tapageuse et cependant plus grave encore. Ce changement ne s'est pas seulement produit dans les écrits explicites des quelques méthodologistes conscients et organisés ; elle s'est répandue, largement inaperçue, jusqu'à imprégner la recherche et l'étude dans tous les domaines de la discipline. Certains des effets de cette révolution ne sont que trop apparents. Le non-spécialiste en économie n'a qu'à prendre au hasard un article ou une monographie et le comparer avec ce qu'on écrivait il y a une génération : ce qui frappe en premier est qu'on ne peut pas comprendre le produit le plus récent. L'ancien était écrit en langage ordinaire, et le profane moyen pouvait le saisir au prix d'un effort modéré ; le nouveau n'est pratiquement fait que de mathématiques, géométrie ou algèbre. Comme le déplorait un économiste éminent : "la théorie économique n'est plus aujourd'hui qu'une sous-section des mathématiques", et une sous-section, ajoutait-il, "que le mathématicien lui-même ne tient pas en très haute estime".

La théorie économique partage évidemment cette mathématisation accélérée avec pratiquement tous les autres domaines de la connaissance, y compris l'histoire et la littérature. Cependant, comme on entretient à son propos l'idée reçue qu'elle aurait une vocation particulière à traiter des *quantités*, la théorie économique a dégringolé la pente mathématique et statisticienne plus vite et plus loin que ses disciplines-soeurs.

L'influence du positivisme

L'accent mis sur les mathématiques est en fait le symptôme d'un changement plus profond dans la discipline : l'adoption brutale de ce que nous pourrions appeler le "positivisme" comme principe de recherche et comme critère du travail fécond en théorie économique. Si le positivisme a une telle influence, et si elle se développe tellement, c'est parce qu'on a essayé, dans toutes les sciences sociales, d'imiter la science prétendument la plus avancée, j'ai nommé la physique. Pour les praticiens des sciences sociales malheureusement, comme pour presque tous les intellectuels, la physique a presque fini par supplanter la philosophie en tant que "reine des sciences". Aux mains des positivistes, la philosophie est presque devenue une sorte de commentaire courant, une explication donnée aux sciences physiques, se bornant trop souvent à jouer les faire-valoir auprès des tenants de cette prestigieuse discipline. Les positivistes ont élevé ce qu'ils considèrent comme la méthode des sciences physiques à la dignité de "seule méthode scientifique", et toute approche déviante a été exclue du statut de "science" pour n'avoir pas respecté les normes qu'ils avaient *a priori* édictées.

La méthode hypothético-déductive

Au risque de trop simplifier, on peut résumer le modèle positiviste de la science de la façon suivante :

Etape 1 : le scientifique observe des régularités, ou “lois” empiriques entre les variables.

Etape 2 : il construit des hypothèses d’explication générale, dont les lois empiriques observées pourraient découler et être ainsi “expliquées”.

Etape 3 : comme il est possible d’avancer des hypothèses concurrentes, toutes capables d’expliquer l’ensemble des lois empiriques, de telles explications cohérentes ne suffisent pas ; pour valider les hypothèses ; il faut en déduire d’autres conclusions, qui doivent être “testables” par l’observation empirique.

Etape 4 : à partir de la construction et du test des hypothèses, on développe un *corpus* de généralisations de plus en plus étendu ; celles-ci peuvent être rejetées si le test empirique les invalide, ou être remplacées par de nouvelles explications rendant compte d’un ensemble plus large de phénomènes.

Comme le nombre des variables est virtuellement infini, le test de l’étape 3, de même que nombre des observations de l’étape 1, ne peut se faire que dans des “expériences contrôlées”, où l’on maintient constantes toutes les variables, sauf celles qu’on est en train d’étudier. Reproduire les conditions expérimentales conduit donc à reproduire les résultats.

Notons que, dans cette méthodologie, on procède à partir de ce qui est connu avec certitude, en l’occurrence les régularités empiriques, vers des hypothèses de plus en plus larges et de plus en plus ambitieuses. C’est cette caractéristique qui conduit le profane à penser que Newton aurait “supplanté” ses prédécesseurs et aurait à son tour été “renversé” par Einstein. En fait, ce qui se produit est moins la substitution que l’ajout de généralisations plus larges rendant compte d’un plus grand ensemble de phénomènes ; les généralisations d’un Newton ou d’un Einstein vont bien plus loin que le fait de dire qu’en combinant deux molécules d’hydrogène avec une molécule d’oxygène on obtient de l’eau.

Evidemment, je ne suis pas suffisamment expert en philosophie des sciences pour mettre en cause ce modèle positiviste dans la méthodologie de la physique, quoique mes lectures en philosophie de la nature me laissent soupçonner qu’il est tout à fait insuffisant^[1].

Les positivistes sont sur une voie de garage

Ce que j’ai à dire en revanche, c’est ceci : depuis des décennies, l’application, naïve et inconsiderée, du modèle positiviste à la théorie économique ne cesse, pour notre malheur, d’égarer toutes les branches de notre discipline vers des voies sans issue ^[A].

Il existe heureusement, tenue sous le boisseau par la plupart des économistes contemporains, une tradition méthodologique concurrente. Cette tradition, qui correspond à la méthode de la plupart des premiers économistes classiques, a reçu son nom de “praxéologie” de Ludwig von Mises, qui en fit la théorie et fut son plus éminent praticien à notre époque. La praxéologie affirme que dans les sciences sociales, où ce sont des êtres et des choix humains qui sont en cause, la troisième étape de la méthode positiviste est impossible à appliquer, puisqu’on ne peut pas, même dans le plus ambitieux des Etats totalitaires, maintenir toutes les variables constantes. Il ne peut pas exister d’expérience contrôlée lorsque nous sommes confrontés au monde réel de la société humaine.

La méthode empiriste ne permet pas de départager les théories

Prenons comme exemple récent un phénomène économique indésirable : l’accélération de la hausse des prix aux Etats-Unis au cours des années 1970. Il existe toutes sortes d’explications concurrentes pour ce phénomène, depuis les augmentations de la quantité de monnaie offerte jusqu’à une brusque fièvre d’âpreté au gain chez les Américains ou d’autres groupes sociaux. Il

n'existe pas de méthode positiviste-empirique pour départager ces différentes théories ; il n'y a aucun moyen de les prouver ou de les réfuter en tenant constantes toutes les variables explicatives ou supposées telles, et en changeant ensuite cette variable pour voir ce qui arrive à l'ensemble des prix. En plus de cela, on trouve un phénomène analogue au principe d'incertitude de Heisenberg, bien connu dans les sciences sociales : la science positiviste implique des prédictions, mais comment peut-on tester les prédictions quand le fait même de prédire change ce qui détermine les phénomènes ? Par exemple, l'économiste Tartempion prédit une récession sévère dans les six mois ; en réaction, les hommes de l'Etat prennent des mesures pour combattre la récession supposée imminente, le public et le marché boursier réagissent et ainsi de suite, si bien que la récession annoncée ne se produit jamais. Cela veut-il dire que Tartempion fondait ses prédictions sur des théories erronées, ou que les théories étaient correctes mais inappropriées à la situation réelle, ou au contraire qu'il avait "en fait" raison mais que la promptitude de la réaction a empêché l'événement que l'on redoutait ? Il n'y a aucun moyen d'en décider.

Autre exemple : les économistes keynésiens prétendent qu'on peut mettre un terme à des dépressions par des doses massives de déficit budgétaire. Le gouvernement des Etats-Unis s'est lancé dans un déficit de grande ampleur pour combattre la dépression à la fin des années 1930, mais sans résultat. Pour les anti-

keynésiens c'est bien la preuve que les théories keynésiennes sont fausses ; les keynésiens répondent que c'est seulement parce que les doses n'étaient pas assez massives, et que des déficits bien plus importants auraient inversé la tendance. Encore une fois, il n'y a pas de procédé positiviste-empirique pour décider entre ces affirmations concurrentes.

La bonne méthode est conceptuelle

soit impossible de tester empiriquement la théorie économique, est une conviction que les praxéologues partagent avec d'autres critiques du positivisme, tels que les institutionnalistes, qui en tirent argument pour abandonner toute théorie économique et se confiner à un simple compte rendu des actes et des institutions. Mais le praxéologue, loin de désespérer, se tourne au contraire vers une autre méthode qui peut, elle, fournir un ensemble complet de propositions théoriques correctes en économie. Cette méthode part de la conviction suivante : alors que l'économiste, à la différence du physicien, ne peut pas tester ses hypothèses dans des expériences contrôlées il se trouve, dans un autre sens, dans une situation *meilleure* que le physicien en question : en effet, alors que ce dernier est sûr de ses régularités empiriques mais doute des généralisations qu'il a avancées pour les expliquer, l'économiste se trouve dans le cas inverse : il part, non de régularités détaillées, quantitatives et empiriques, mais des généralisations elles-mêmes. Il s'agit de prémisses fondamentales qu'il connaît avec certitude ; elles ont le statut d'axiomes apodictiques, à partir desquels on peut construire avec assurance un système de déductions. A partir de la connaissance certaine de A, l'axiome explicatif de base, il déduit les implications de A : B, C et D. De ces déductions il tire d'autres implications et ainsi de suite. S'il sait que A est vrai, et si A implique B, C et D, alors il sait avec certitude que B, C et D sont vrais aussi. Le positiviste contemple tout cela de haut avec les oeillères que lui impose sa conception de la physique, et se trouve donc incapable de comprendre comment une science peut jamais partir des axiomes explicatifs pour descendre jusqu'aux lois empiriques plus concrètes. Il rejette par conséquent l'ensemble de la démarche praxéologique comme "mythique" et "aprioriste".

Les certitudes universelles de la praxéologie

Quels sont ces axiomes qui permettent à l'économiste de fonder son point de départ avec tant de confiance ? Ce sont l'existence, la nature et les implications de l'action humaine : les êtres humains individuels existent ; ils ne se bornent pas à "bouger" comme le font des atomes ou des

molécules dépourvus d'intention ; ils *agissent*, c'est-à-dire qu'ils ont des projets et choisissent les moyens nécessaires pour atteindre ces fins. Ils rangent leurs jugements de valeur et leurs objectifs dans un ordre qui traduit l'importance plus ou moins grande qu'ils leur attribuent ; enfin, ils ont ce qu'ils pensent être la connaissance technique nécessaire pour atteindre ces buts. Toutes ces actions doivent être faites pendant un certain temps et dans un certain espace. C'est sur ces faits axiomatiques et évidents de l'action humaine qu'est construit tout l'édifice théorique de l'économie praxéologique. Nous ne connaissons pas, et il se peut que nous ne connaissions jamais avec certitude l'équation ultime qui expliquera tous les phénomènes électromagnétiques et gravitationnels ; mais nous savons *bel et bien* que tous les hommes agissent, en vue d'atteindre certains objectifs. Et il suffit de connaître ce fait pour élaborer l'ensemble de la théorie économique^[2].

Les fondements expérimentaux de l'axiome de l'action

Il subsiste une controverse considérable sur le statut empirique de l'axiome praxéologique. Le Professeur Mises, partant d'un cadre philosophique kantien, soutenait que, comme les "lois de l'esprit", l'axiome est *a priori* par rapport à l'expérience humaine et par conséquent apodictiquement certain. Cette analyse a conduit à désigner la praxéologie comme un "apriorisme extrême". Cependant, il se trouve un plus grand nombre de praxéologues pour affirmer que si l'axiome est solidement établi, c'est à partir de la réalité empirique, ce qui ne le rend d'ailleurs pas moins certain que dans la formulation de Mises. Si l'axiome est empiriquement vrai, alors les conséquences qu'on en déduit logiquement doivent être vraies aussi. Mais ce n'est pas le genre d'empirisme avec lequel le positiviste aime à traiter, car il est fondé sur l'expérience intérieure universelle de la réflexion, aussi bien que sur la perception extérieure des objets ^[B]. Donc, si nous savons que les êtres humains ont des *projets*, et qu'ils agissent *délibérément* pour les atteindre, ce n'est pas seulement pour avoir observé qu'il existe des êtres humains agissant d'une certaine manière, mais aussi parce que nous savons introspectivement ce qu'être un homme veut dire. Toute personne a cette connaissance, qui lui permet ensuite de voir que cette expérience est universelle. Cette manière-là d'être "empiriste" s'appuie très certainement sur une vaste expérience de l'action humaine ; mais elle n'en est pas moins *antérieure* aux événements historiques complexes que les économistes essaient d'expliquer ^[C].

Comprendre et interpréter ("verstehen")

Alfred Schutz a souligné et étudié la complexité des interactions entre l'individu et les autres personnes, la "compréhension interprétative" ou *Verstehen* ^[D], sur laquelle repose cette connaissance universelle et antérieure à la science expérimentale. Cette expérience issue du sens commun — d'après laquelle l'action humaine est toujours et partout motivée et intentionnelle — que les positivistes rejettent comme "non-scientifique", est en fait un point de départ essentiel dont la science expérimentale elle-même a besoin pour se développer^[3]. Pour Alfred Schutz, cette forme de connaissance est empirique

"pourvu que nous ne limitons pas cette dénomination à la perception sensible d'objets et d'événements du monde extérieur, mais incluons la forme d'expérience par laquelle, dans la vie de tous les jours, la pensée commune nous donne à comprendre les actions humaines et leurs effets d'après les motifs et les objectifs qui les inspirent^[4]".

Il n'y a pas deux manières de prouver ce qui est vrai

Bien plus : la nature des preuves dont dépend l'axiome de la praxéologie est fondamentalement la même que celle des soi-disant empiristes. Si l'expérience de laboratoire est

pour eux un critère de validation, c'est parce que l'expérience sensible en cause est accessible à tout observateur : l'expérience devient "évidente" pour tous. De ce point de vue, la démonstration logique n'est pas différente : la compréhension du fait que B découle de A devient évidente pour tous ceux qui prennent la peine de suivre la démonstration. Il en est de même pour le fait que l'homme agit par choix délibéré : il suffit de l'envisager pour que ce fait devienne évident ; pas moins évident, en tous cas, que l'expérience directe des sens dans un laboratoire.

Les différentes sciences morales

A partir de cette perspective philosophique, toutes les disciplines qui traitent des êtres humains — de la philosophie à l'histoire, de la psychologie aux sciences sociales — doivent prendre pour point de départ le fait que les humains s'engagent dans des actions motivées, délibérées, et sont par conséquent différents des atomes et autres mobiles sans volonté propre qui font l'objet des sciences physiques.

Mais alors, en quoi la praxéologie ou théorie économique se distingue-t-elle des autres disciplines qui traitent des êtres humains ? La différence est que pour le praxéologue, la *théorie* économique (à la différence de l'économie appliquée, qui sera étudiée plus loin) s'intéresse, non au contenu des jugements de valeur, des raisons d'agir et des choix personnels mais, de façon formelle, au *fait que* les gens agissent par choix à partir de leurs raisons d'agir. Les autres disciplines se concentrent sur le contenu des jugements de valeur et la nature des actions. Ainsi, la psychologie se demande comment et pourquoi les gens élaborent leurs jugements de valeur et leurs choix. L'éthique se demande quelles sont les valeurs que les gens *doivent* adopter et les choix à faire ; la technologie explique comment il faut agir pour obtenir un certain résultat. Quant à l'histoire, elle essaie d'expliquer le contenu des choix et des motifs au cours du temps recensé. De ces disciplines, la science historique est probablement la plus *verstehende*, car l'historien est sans cesse en train d'essayer de décrire, de comprendre et d'expliquer les motifs et les choix des acteurs individuels. A l'opposé, la théorie économique est la moins *verstehende* ; en effet si elle part elle aussi de l'axiome de l'action humaine délibérée et intentionnelle, le reste de sa construction consiste à élaborer les implications logiques —et donc nécessairement vraies— de ce fait primordial.

Un exemple de la structure formelle de la théorie économique est la loi économique bien connue, déduite de l'axiome de l'existence de l'action humaine délibérée, suivant laquelle si la demande d'un produit augmente, compte tenu d'une disponibilité donnée, le prix de ce produit va augmenter. Cette loi est valide quelle que soit la valeur éthique ou esthétique du produit, de la même manière que la loi de la gravitation s'applique aux objets sans considération de leur nature particulière. Le théoricien de l'économie ne s'intéresse donc pas au contenu de ce qui est demandé, ni à sa signification normative —il peut s'agir de beurre ou de canons, ou même de manuels de philosophie. C'est cette nature universelle et formelle de la loi économique qui lui a valu aux yeux des profanes la réputation d'être froide, sans cœur et "excessivement" logique.

L'expérience mentale

Après avoir discuté de la nature de l'axiome qui fonde la conception praxéologique de l'économie, nous pouvons maintenant examiner le processus de déduction lui-même : la manière dont on développe la structure des lois économiques, la nature de ces lois et, finalement, la façon dont le praxéologue applique ces lois à l'ensemble de la société.

Un des instruments de base qui permettent de déduire les implications logiques de l'axiome de l'action humaine est le *Gedankenexperiment* ou "expérience mentale". Le *Gedankenexperiment* est pour le théoricien de l'économie ce qu'est l'expérience contrôlée en laboratoire pour le savant dans les sciences naturelles. Puisqu'il est en fait impossible de maintenir constantes les variables pertinentes du changement social, l'économiste les garde constantes dans son imagination. En se servant de la logique verbale comme instrument, il explore mentalement l'influence causale d'une

variable sur une autre. L'économiste trouve, par exemple, que le prix d'un produit est déterminé par deux variables : la demande pour ce produit et sa disponibilité à tout instant. Il imagine donc une disponibilité constante, et trouve qu'une augmentation de la demande — provoquée par une hausse du produit dans les échelles de valeur du public — conduira à une augmentation des prix. De la même manière il trouve, en se servant encore une fois de la logique verbale, que si, dans son imagination on maintient constantes ces échelles de valeur —et par conséquent la demande— et si la disponibilité de ce produit augmente, son prix baissera. En d'autres termes, comme toute théorie, la théorie économique arrive à des lois *teris paribus* [E] : étant donnée la disponibilité, le prix variera dans la même direction que la demande ; pour une demande donnée, le prix variera dans la direction inverse de la disponibilité.

Le libre arbitre voue à l'échec toute théorie économique quantitative

Il faut souligner un aspect important de ces lois économiques : c'est qu'elles sont nécessairement *qualitatives*. Le fait que les êtres humains ont des objectifs et des préférences, qu'ils font des choix pour atteindre leurs buts, que toute action doit prendre du temps, tous ces axiomes sont qualitatifs. Et puisque le qualitatif est seul à entrer dans le processus déductif à partir du monde sensible, les conclusions qui en résultent ne peuvent être elles aussi que qualitatives. On peut seulement dire, par exemple, qu'un accroissement de la demande, pour une disponibilité donnée, va augmenter le prix ; il est *impossible* de dire, par exemple, qu'"un accroissement de 20% de la demande entraînera une augmentation de 25% du prix". Le praxéologue doit rejeter toutes les tentatives, si à la mode qu'elles soient, pour mettre sur pied une théorie faite de prétendues "lois quantitatives". A une époque où l'on s'évertue désespérément à singer la physique avec tout son prestige, et l'accent qu'elle met sur les mathématiques et les lois chiffrées, trop de monde dans les sciences sociales, y compris parmi les économistes, a cru devoir rejeter cette méthodologie, précisément parce qu'elle persiste à affirmer que notre discipline ne peut aller au-delà du qualitatif. Il existe une raison fondamentale à cette dichotomie entre qualitatif et quantitatif qui fait la différence entre les sciences physiques et les sciences humaines. C'est que le comportement des objets étudiés par les sciences physiques n'est pas une *action* : ces objets ne font pas des choix, pour changer d'avis ensuite, et pour choisir encore. On peut par conséquent étudier leur nature, répéter indéfiniment les expériences et obtenir une précision quantitative [E]. Mais pour ce qui est des gens, ceux-ci passent leur temps à changer d'avis, et par conséquent de choix effectifs ; il n'est pas possible d'étudier leur comportement avec exactitude et par conséquent avec une précision scientifique. Par exemple, parmi les nombreux facteurs qui affectent le prix du beurre, on trouve les jugements de valeur que les gens portent sur le beurre en comparaison avec tous les autres produits, la disponibilité des substituts, le climat dans les régions productrices de beurre, les techniques de production du beurre (et de la margarine), le prix du fourrage, l'offre de monnaie, la prospérité ou au contraire la récession dans l'économie, et les prévisions du public sur la tendance générale des prix. Chacun de ces facteurs est soumis à des changements constants et imprévisibles. Même si on pouvait découvrir une équation géante pour "expliquer" tous les prix du beurre recensés depuis cinquante ans, il n'est en rien garanti, ni même vraisemblable, que l'équation ait quoi que ce soit à voir avec le prix du mois prochain.

La "prévision scientifique" est un échec

En fait, si le critère de la science est le succès dans la prévision, il est certes utile de remarquer que tous les efforts déployés par les économistes quantitativistes, tous les économètres et autres spécialistes de la "science" sociale n'ont pas réussi à fournir une seule constante quantitative dans les affaires des hommes. Les lois mathématiques de la physique contiennent nombre de constantes ; en revanche, c'est en vain que les sciences sociales ont imité sa méthode. La preuve en est qu'à ce jeu, on n'a jamais trouvé une seule constante quantitative. Bien plus, malgré l'utilisation de modèles économétriques de plus en plus raffinés, et d'ordinateurs de plus en plus rapides, le taux

de succès dans la prévision des variables économiques est tout simplement ridicule, même pour de simples agrégats comme le “produit national brut”, et pire encore pour des quantités plus difficiles à trouver. L’histoire de la prévision du PNB par les économistes montre qu’ils s’en sont moins bien tirés que des profanes, lorsque ceux-ci se bornaient à une simple extrapolation des tendances récentes^[5]. Les hommes de l’Etat fédéral se sont même montrés singulièrement mauvais dans la prévision de la variable même dont ils ont le contrôle absolu, à savoir leurs propres dépenses dans un avenir proche. Peut-être en viendrons-nous à réviser notre scepticisme à l’égard de la science économétrique lorsque les économètres se montreront capables de prédire sans se tromper les évolutions des marchés spéculatifs —gagnant ainsi d’immenses fortunes pour eux-mêmes.

Toutes les prévisions sont de nature semblable

Il n’en est pas moins vrai que prédictions du praxéologue, si elles ne sont pas quantitatives, sont cependant d’une nature exactement semblable à celles des sciences naturelles. Les savants ne sont, après tout, ni des prophètes ni des devins ; leur capacité de prédiction effective ne porte pas sur ce qui va se passer dans le monde sensible, mais sur ce qui se passerait si tel ou tel événement se produisait. Le savant peut prédire avec succès que, si l’on combine de l’hydrogène et de l’oxygène dans les proportions de deux à un, on obtiendra de l’eau ; mais il n’a aucun moyen de prédire scientifiquement combien de savants, dans combien de laboratoires, se livreront à l’expérience dans une période donnée de l’avenir. De la même manière le praxéologue peut dire, avec une certitude absolue, que si la demande de beurre augmente, et si sa disponibilité demeure la même, le prix du beurre va augmenter. Mais il ne sait pas si, en fait, la demande de beurre va augmenter ou baisser, encore moins de combien elle va changer. Pas plus que le physicien, l’économiste n’est un prophète, et il est malheureux que les économètres et les économistes quantitativistes aient cru avec tant d’enthousiasme pouvoir assumer un tel rôle^[6].

L’économiste anglais John Jewkes propose de limiter à ce qui est légitime le rôle de la prévision économique, et plus généralement de l’économie appliquée, :

“Je soutiens que les économistes ne peuvent pas, à moins de sortir de leur compétence, prédire les événements au sens de nous dire ce qui se passera à l’avenir.

“Dans un sens plus général, on ne peut même pas dire qu’il existe un avenir *économique*. Il n’y a que l’avenir *tout court*, auquel les aspects économiques sont intimement mêlés, sans qu’on puisse jamais espérer les séparer des autres facteurs, puisque c’est l’univers entier des forces qui détermine le cours des événements... Quiconque propose d’examiner [l’avenir] avant qu’il ne se produise doit tenir compte de toute l’expérience, de toute la connaissance disponible ; il doit nécessairement abandonner son rôle spécialisé, ce qui veut dire qu’il doit cesser de n’être qu’un économiste...

“La prétention d’un économiste à une autorité quelconque s’agissant de l’avenir est nécessairement fallacieuse, tant l’absurdité à laquelle elle conduit est quasiment palpable. Si l’avenir ‘économique’ pouvait être prédit, pourquoi l’avenir de la science ne pourrait-il pas l’être, et l’avenir politique, et l’avenir social, le futur en somme, dans tous les sens du terme ? Qu’est-ce qui nous empêcherait de sonder tous les mystères des temps à venir^[7] ?”

L’économiste et l’historien

Quelle est donc la conception praxéologique du rôle de l’économie appliquée ? Le praxéologue oppose, d’un côté le *corpus* de lois qualitatives et nomothétiques [générales] développées par la théorie économique et de l’autre, une myriade de faits historiques uniques et complexes aussi bien dans le passé que dans l’avenir. Il est ironique que l’empiriste passe son temps à dénoncer l’“a-priorisme extrême” du praxéologue, dont l’attitude vis-à-vis des faits de l’histoire humaine est infiniment plus avide de savoir, soucieuse d’aller au fond des choses et... combien plus

respectueuse. Car finalement, le positiviste ne passe-t-il pas son temps à essayer de fourrer des faits historiques complexes dans des moules complètement artificiels, en les déclarant “homogènes” et par conséquent manipulables, prédictibles par des opérations mécaniques, statistiques et quantitatives, dans l’espoir de trouver des successions d’événements, des corrélations, des relations économétriques voire des “lois du développement historique” ? Et si cette distorsion procustéenne est entreprise, c’est dans l’idée que l’on pourrait traiter les événements de l’histoire humaine de la même manière mécaniciste que les mouvements des atomes et des molécules —des éléments simples, homogènes et sans volonté propre. Le positiviste fait par conséquent comme s’il n’était pas vrai que l’homme, par le choix conscient de ses actes, se *crée* à lui-même une histoire, alors que les atomes et les cailloux n’en ont pas. A l’inverse, le praxéologue soutient que chaque événement historique est le résultat hyper-complexe d’un grand nombre de causes et, bien plus, qu’il est *unique* et ne peut pas être considéré comme “homogène” à aucun autre événement. Certes, on ne peut nier qu’il existe des similitudes entre les événements, mais il n’y a jamais d’homogénéité complète et par conséquent aucune place pour des “lois” historiques comparables aux lois exactes que l’on trouve dans les sciences physiques.

L’interprétation historique est pluri-disciplinaire

Tout en affirmant qu’il n’y a pas de lois déterministes en histoire, le praxéologue n’en juge pas moins qu’il peut, et doit, se servir de sa connaissance des autres sciences nomothétiques dans le cours de sa tentative *verstehenden* [G] pour comprendre et expliquer les événements singuliers de l’histoire. Supposons par exemple que l’historien de l’économie, ou le chercheur en économie appliquée, essaie d’expliquer une hausse rapide du prix du blé dans un certain pays au cours d’une certaine période. Il peut faire appel à un grand nombre de sciences nomothétiques : les sciences de l’agronomie et de l’entomologie peuvent lui révéler que c’est un insecte mentionné dans les récits historiques qui a causé une chute brutale de la production de blé ; les rapports météorologiques peuvent montrer que les pluies étaient insuffisantes ; il peut découvrir qu’au cours de cette période le goût des gens pour le pain s’est développé, peut-être pour imiter une préférence en ce sens de la part du roi ; il peut découvrir que la quantité de monnaie était en augmentation et apprendre de la théorie économique qu’un accroissement de la disponibilité de la monnaie a tendance à augmenter les prix en général, y compris par conséquent le prix du blé. Et, finalement, la théorie économique affirme que le prix du blé varie dans le sens inverse de l’offre et dans le même sens que la demande. L’historien de l’économie combine l’ensemble de ses connaissances scientifiques avec sa compréhension des raisons d’agir et des choix pour essayer d’expliquer ce phénomène historique complexe qu’est le prix du pain.

On suit une procédure semblable pour étudier des problèmes historiques infiniment plus complexes, tels que les causes de la Révolution française où, une fois de plus, l’historien doit combiner sa connaissance des théories causales en économie, en stratégie militaire, psychologie, technologie, etc. avec sa compréhension des raisons d’agir et des choix des acteurs individuels. Même s’il se peut que les historiens soient d’accord sur la liste de tous les facteurs pertinents qui ont pu être la cause du problème, ils divergeront quant aux pondérations qu’il faut attribuer à chacun des facteurs. L’évaluation des importances relatives qu’il faut donner à chaque facteur est un art et non une science ; c’est une affaire de jugement personnel, d’expérience, d’intuition *verstehende*, qui sera différente d’un historien à l’autre. En ce sens, les historiens de l’économie, comme les autres économistes (et en fait comme les autres historiens), peuvent se mettre d’accord sur des conclusions qualitatives mais pas sur des conclusions quantitatives.

La prévision : un art historique

Pour le praxéologue, la prévision est un exercice tout à fait semblable au travail de l’historien. On peut en effet interpréter ce que fait ce dernier comme une tentative de “prévoir” *a*

posteriori les événements du passé à partir de leurs causes antécédentes ; de la même manière, le prévisionniste essaie de prévoir les événements à venir à partir de faits déjà connus dans le présent et dans le passé. Il utilise toute sa science nomothétique, qu'elle concerne l'économie, la politique, l'art militaire, la psychologie ou la technique ; mais son travail est au mieux celui d'un artiste, et non celui d'un praticien des sciences exactes. Ainsi faut-il nécessairement que certains prévisionnistes soient meilleurs que d'autres, et ceux-là seront par ce fait même de meilleurs entrepreneurs, de meilleurs spéculateurs, de meilleurs généraux, et ils gagneront plus souvent leurs paris sur les élections ou les matches de football.

Comme l'a fait remarquer le Professeur Jewkes, celui qui fait de la prévision en économie n'envisage jamais qu'une partie d'un ensemble social complexe et compliqué. Pour revenir à notre exemple d'origine, quand il essaie de prévoir le prix du beurre, il doit prendre en considération cette loi économique qualitative que le prix varie dans le même sens que la demande et en sens inverse de l'offre ; c'est alors à lui d'essayer de prévoir l'offre et la demande pour le beurre et, partant, son prix, aussi précisément que possible, à partir de ses informations et de son intuition quant à la conjoncture et aux conditions particulières sur le marché du beurre, en matière économique, technique, politique aussi bien que climatique. Aussi bien qu'il fasse, il ne tombera sur une prévision parfaite que par hasard, parce qu'il se heurtera toujours au fait que le libre arbitre de l'homme le conduit à modifier ses jugements de valeur et ses décisions, et à cette conséquence qu'il est impossible de faire des prévisions exactes pour l'histoire à venir [\[8\]](#).

2

La tradition praxeologique

La tradition praxéologique possède une longue histoire dans la pensée économique. Nous allons passer brièvement en revue les grandes figures de cette tradition, en particulier parce que ceux qui ont réfléchi à la méthode de leur discipline sont depuis peu mis à l'écart par des économistes endoctrinés dans le positivisme.

Jean-Baptiste Say et la certitude praxéologique

Dans l'histoire de la théorie économique, un des premiers méthodologistes conscients fut Jean-Baptiste Say. Dans l'imposante introduction de son *magnum opus*, le *Traité d'économie politique*, J.-B. Say se plaint que :

“D’autres personnes habiles dans d’autres sciences et trop étrangères à celle-ci, s’imaginent, de leur côté, qu’il n’y a d’idées positives que les idées mathématiques et les observations faites avec soin dans les sciences naturelles ; elles s’imaginent qu’il n’y a pas de faits constants et de vérités incontestables dans les sciences morales et politiques ; qu’elles ne sont point par conséquent de véritables sciences, mais seulement des corps d’opinions hypothétiques...”

En écrivant ce texte, Say aurait pu tout aussi bien penser aux positivistes de notre époque, que leur méthodologie empêche de voir que l’on peut parfaitement aboutir à des vérités absolues dans les sciences sociales lorsqu’on les fonde, comme c’est le cas en praxéologie, sur des axiomes généraux dont l’évidence est certaine. Say insiste sur le fait que les “lois” de ce qu’il appelle les “sciences morales” sont indiscutées et fondées sur une observation universelle.

“Tant mieux pour celui qui saura découvrir ces lois par des observations judicieuses et multipliées, en montrer la liaison, en déduire les conséquences. Elles dérivent de la nature des choses, aussi sûrement que les lois du monde physique ; on ne les imagine pas, on les trouve... tout le monde sera en état de les trouver soi-même et d’en faire des applications.”

Ces “lois” générales sont pour J.-B. Say autant de “principes”.

“L’économie politique, de même que les sciences exactes, se compose d’un petit nombre de principes fondamentaux et d’un grand nombre de corollaires, ou déductions de ces principes. Ce qu’il y a d’important pour les progrès de la science, c’est que les principes découlent naturellement de l’observation ; chaque auteur multiplie ensuite ou réduit à son gré le nombre des conséquences, suivant le but qu’il se propose^[9].”

Dans ce passage, J.-B. Say insiste sur un autre des traits fondamentaux de la méthode praxéologique : à savoir que les domaines dans lesquels le praxéologue développe les implications de ses axiomes, ainsi que les systèmes qu’il construit à partir de ces principes, sont fonction de ses intérêts propres et du type d’événements historiques qu’il est en train d’examiner. Ainsi, dans une économie primitive où l’échange se réduirait au troc, absolument rien n’empêche de développer une théorie vraie de la monnaie par le seul raisonnement ; on peut seulement douter qu’un praxéologue primitif s’en serait donné la peine.

La statistique : faiblement pertinente et incertaine dans ses résultats

Il est assez intéressant que Jean-Baptiste Say ait, déjà à cette époque, assisté à l'apparition des méthodes statistiques et mathématiques, et qu'il les ait rejetées à partir de ce qu'on pourrait appeler un point de vue praxéologique. La différence entre l'économie politique et la statistique est la même qu'entre la théorie et l'histoire économiques. La première est fondée avec certitude sur des principes généraux universellement observés et reconnus ; par conséquent, "l'économie politique, au contraire [des généralisations empiriques fondées sur la statistique ^[H] est établie sur des fondements inébranlables, du moment que les principes qui lui servent de base sont des déductions rigoureuses de faits généraux incontestables^[10]." "Parmi ces sciences [morales et politiques], l'économie politique est peut-être celle où l'on est parvenu à établir avec le plus de sûreté ces principes qui ont le caractère de certitude^[11]". La statistique, à l'inverse, ne fait que rapporter les traits sans cesse changeants des événements particuliers, "les faits qu'elle nous rapporte, comme ceux que rapporte l'histoire, sont plus ou moins incertains et nécessairement incomplets^[12]."

Outre cela, Jean-Baptiste Say avait pressenti la conception praxéologique des événements historiques et des données statistiques, qui les désigne eux-mêmes comme des faits complexes nécessitant une explication. "Elle [la statistique] peut plaire à la curiosité, mais ne la satisfait pas utilement quand elle n'indique pas l'origine et les conséquences des faits qu'elle consigne ; et lorsqu'elle en montre l'origine et les conséquences, elle devient de l'économie politique^[13]". Plus loin dans son *Traité*, Say se gausse de la crédulité du public envers les statistiques : "Quelquefois on lui présente un appareil de chiffres, et cela lui impose, comme si tout ne dépendait pas du choix des données et des conclusions qu'on en peut tirer!^[14]"

L'emploi des mathématiques ne fait que fausser la théorie

Say continue par une mise en cause acerbe de la valeur des mathématiques en économie, se référant une fois encore à la structure des axiomes de base, ou principes généraux, pour son raisonnement : en effet l'économie politique traite des jugements de valeur des hommes et ces appréciations "sont en même temps soumises à l'influence des facultés, des besoins, des volontés des hommes ; or on peut bien savoir dans quel sens agissent ces actions diverses, mais on ne peut pas apprécier rigoureusement leur influence ; de là l'impossibilité d'y trouver des données suffisamment exactes pour en faire la base d'un calcul^[15]". En examinant plus avant l'emploi encore embryonnaire de la méthode mathématique en économie, Say fait remarquer que les lois de l'économie sont strictement qualitatives : "On sait par exemple, que le prix d'une marchandise est d'autant plus élevé qu'elle est offerte en moins grande quantité relativement à la quantité qu'on en demande ; mais pour déterminer d'après cette règle le prix auquel se vendront les vins l'année prochaine, quelle foule de données ne faudrait-il pas réunir ! L'abondance de la récolte pendant, les variations de l'atmosphère, les capitaux des marchands, les droits d'entrée que les étrangers établiront ou supprimeront, les provisions qui resteront des années précédentes, les variations qui peuvent survenir dans le nombre, les goûts et la richesse des consommateurs ; et une foule d'autres circonstances dont quelques-unes même sont impossibles à prévoir^[16]".

Say présente un aperçu extrêmement judicieux de la nature et des conséquences probables de l'application des mathématiques à l'économie politique. Il avance que la méthode mathématique, avec son apparence d'exactitude, ne peut que fausser gravement l'analyse de l'action humaine qualitative en exagérant et en simplifiant à l'excès les principes correctement fondés de l'économie politique.

Ceux qui ont prétendu le faire n'ont pas pu énoncer ces questions en langage analytique sans les défaire de leur complexité naturelle, au moyen de simplifications et de suppressions arbitraires, dont

les conséquences, que l'on n'apprécie pas assez, sont toujours de modifier les conditions du problème et de pervertir tous ses résultats ; de sorte qu'on ne peut tirer d'autre conclusion de ce genre de calculs que celle qu'on aurait déduites de ces formules arbitrairement postulées. A la différence des sciences physiques où les lois explicatives ou les principes généraux font toujours partie du domaine de l'hypothèse, en praxéologie il est mortel de partir de prémisses exagérément simplifiées ou d'hypothèses carrément fausses : les conclusions qu'on en tirera seront nécessairement fausses dans cette mesure même^[17].

L'économie politique est une discipline conceptuelle

Si ni les mathématiques ni les statistiques ne fournissent une méthode correcte à l'économiste politique, quelle est la méthode appropriée ? La même que celle qu'il appliquerait dans sa vie de tous les jours. "il posera nettement les questions, cherchera les éléments immédiats dont elles se composent et, après les avoir établis avec certitude, il évaluera approximativement leurs influences réciproques avec le coup d'oeil d'une raison éclairée^[18]..." En somme les lois de l'économie politique sont des lois certaines, mais leur mariage ou leur application à chacun des événements historiques se fait, non par des méthodes pseudo-quantitatives ou mathématiques qui faussent le jugement et simplifient à l'excès mais uniquement à l'aide de la compréhension (*Verstehen*) avec "le coup d'oeil d'une raison éclairée".

John E. Cairnes et l'avantage décisif des sciences humaines

Les premiers économistes qui aient consacré une attention spécifique à la méthodologie furent trois personnalités britanniques du milieu du XIX^e siècle : John E. Cairnes, Nassau W. Senior et John Stuart Mill. On peut considérer au moins Cairnes et Senior comme des proto-praxéologues. Cairnes, après avoir convenu avec Mill qu'il ne peut y avoir d'expériences contrôlées dans les sciences sociales, ajoute que ces dernières ont en revanche un avantage décisif sur les sciences physiques, à savoir que dans ces dernières,

"les hommes n'ont aucune connaissance directe des principes premiers de la physique. La loi de la gravitation et celle du mouvement sont les mieux établies et les plus certaines de ces principes ; mais quelles sont les preuves qui ont permis de les établir ? Ce n'est pas dans notre conscience que nous les découvrons, en réfléchissant sur ce qui nous passe à l'esprit ; elles ne peuvent pas davantage être directement perçues par nos sens... la preuve ultime de toutes ces lois est en dernière analyse que, si nous supposons qu'elles existent, elles rendent compte des phénomènes observés."

A l'inverse, cependant,

"L'économiste part d'une connaissance certaine des causes ultimes. Il est déjà, dès le début de son entreprise, dans la position que le physicien n'atteint qu'après des décennies de recherche laborieuse. Si quiconque doute de cela, il lui suffit de se demander ce que sont... les principes ultimes qui gouvernent les phénomènes économiques : certaines sensations de l'esprit ou certaines tendances animales des êtres humains ; [et] les conditions physiques de la production.[...] Pour découvrir de telles prémisses, il n'est besoin d'aucun processus d'induction élaboré... il suffit donc que nous nous posions la question pour pouvoir déduire une connaissance directe de ces causes à partir du contenu de notre conscience, et de notre perception des événements extérieurs. Quiconque se lance dans une industrie quelconque est conscient des motifs qui le poussent à agir de la sorte. Il sait qu'il le doit à un désir de posséder de la richesse, pour une raison ou pour une autre. Il sait que suivant ses lumières il s'acheminera vers cette fin par le chemin le plus court qui lui sera ouvert^[19]."

Les caractères d'une science morale

Cairnes continue en précisant que l'économiste se sert de l'expérience mentale comme d'un substitut aux expériences de laboratoire dont le physicien fait usage. Il démontre notamment que les lois économiques déduites sont des lois de "tendance" ou des lois du genre "si A alors B", qu'elles sont qualitatives et non susceptibles d'une expression quantitative ou mathématisée. Lui aussi, par conséquent, fait remarquer qu'il est impossible de déterminer précisément de combien le prix du blé augmentera en réponse à une baisse de sa disponibilité ; pour commencer, "il est évident que la mesure dans laquelle les gens sont disposés à renoncer à une forme de gratification en faveur d'une autre —sacrifier la vanité au confort, ou la stature morale à la faim— n'est pas susceptible d'une mesure précise^[20]..." Dans sa préface à la seconde édition, Cairnes réitère son opposition à l'application croissante de la méthode mathématique à la science économique ; celle-ci, à la différence de ce qui se passe dans les sciences physiques, ne peut en elle-même produire aucune nouvelle proposition qui soit vraie,

"et, à moins que l'on ne puisse prouver un jour qu'il est possible d'exprimer précisément les phénomènes intellectuels sous forme quantitative ou, au choix, que les phénomènes économiques ne dépendent pas des pensées des hommes, je suis incapable de voir comment on pourrait éviter d'arriver à cette conclusion^[21]".

Nassau William Senior et l'universalité des abstractions

Contemporain et aîné de Cairnes, Nassau Senior fut le praxéologue le plus important de cette époque. Avant Senior, les économistes classiques tels que John Stuart Mill avaient placé les prémisses fondamentales de la théorie économique au rang incertain d'*hypothèses*, l'hypothèse principale étant que tous les hommes agissent pour obtenir le maximum de richesse matérielle. Comme à l'évidence cela n'est pas toujours conforme à la réalité, Mill était forcé de convenir que la théorie économique n'était qu'une science hypothétique et approximative. Senior élargit la prémisses fondamentale pour y inclure la richesse ou la satisfaction immatérielle et parvenir à un principe complet, apodictique et universellement vrai, fondé sur la compréhension de l'action humaine comme dirigée vers une fin.

"En affirmant que chaque être humain désire s'enrichir pour le plus faible sacrifice possible, on ne doit pas pouvoir interpréter cela comme l'idée que chacun désire une quantité indéfinie de n'importe quoi... Ce que nous prétendons affirmer, c'est que personne ne considère ses propres besoins comme satisfaits ; que tout le monde a quelque désir inassouvi dont il pense qu'une richesse supplémentaire lui permettrait de le réaliser. La nature et le degré d'urgence de tous les besoins de l'homme sont aussi différents que les caractères individuels peuvent l'être^[22]."

A l'inverse des sciences physiques, fait remarquer Senior, la théorie économique et les autres "sciences mentales" tirent leurs prémisses des faits universels de la conscience humaine.

"Les sciences physiques, auxquelles les phénomènes de l'esprit ne sont familiers qu'à titre secondaire, tirent leurs prémisses presque exclusivement de l'observation ou de l'hypothèse. Celles qui ne traitent que de grandeurs et de tentatives d'explication... passent presque complètement sous silence le phénomène de la conscience..."

"A l'inverse, les sciences et les arts de l'esprit tirent leurs prémisses presque exclusivement de la conscience humaine. Les principaux sujets qui leur sont familiers traitent du fonctionnement de l'esprit humain."

Ces dernières prémisses sont “un très petit nombre de propositions générales qui sont le produit de l’observation, ou bien issues de la conscience, et que presque tout le monde, dès qu’il les entend, reconnaît comme familières ou au moins implicites dans sa connaissance préalable.”

Carl Menger et l’école autrichienne

Au cours des années 1870 et 1880, l’économie classique fut supplantée par l’école néo-classique. A cette époque, la tradition praxéologique fut reprise et développée par l’Ecole autrichienne, fondée par Carl Menger, de l’Université de Vienne, et reprise par ses deux disciples les plus éminents, Eugen von Böhm-Bawerk et Friedrich von Wieser. Ce fut à partir de leur oeuvre que Ludwig von Mises, qui avait étudié avec Böhm-Bawerk, fonda par la suite la praxéologie comme une méthodologie consciente et développée^[23].

Une supériorité méconnue

Cependant, cela se passait en marge de la mode positiviste et mathématicienne à une époque où celle-ci se répandait de plus en plus, si bien que l’Ecole autrichienne a été largement négligée, voire disqualifiée comme étant une approximation défectueuse de la théorie positiviste-mathématicienne de l’Ecole de Lausanne, fondée dans cette ville par Léon Walras et développée par l’économiste et sociologue italien Vilfredo Pareto.

Leland Yeager et l’origine expérimentale des axiomes praxéologiques

Il s’est pourtant trouvé un petit nombre d’observateurs convaincus, ou du moins sympathisants, pour poursuivre les recherches dans le cadre méthodologique de la première Ecole autrichienne. Témoinant d’une compréhension que nous dirions maintenant typiquement praxéologique, Leland B. Yeager, par exemple, remarque l’avantage unique que la théorie économique possède sur les sciences physiques :

“Alors qu’il n’est pas possible en sciences de la nature d’observer directement les éléments de base de l’interprétation théorique tels que, comme le dit [Menger], les forces et les atomes, les éléments de l’explication en théorie économique —les individus et leurs désirs— sont de nature directement empirique”. En outre, “les faits que les économistes induisent à partir de leur propre comportement et de celui des autres personnes servent d’axiomes dont il est possible de déduire logiquement un ensemble utilisable de propositions économiques théoriques, d’une manière très semblable à ce qui se passe en géométrie, où d’un petit nombre d’axiomes on peut tirer un nombre impressionnant de théorèmes”.

Bref, “Menger concevait la théorie économique comme un corps de déductions à partir de principes fondamentaux très solidement fondés dans l’expérience”. Se référant aux économistes positivistes qui dominent notre époque, Yeager ajoute judicieusement :

“Faute d’avoir compris, à la différence de Menger, d’où ce qu’ils appellent l’‘économiste de salon’ tire le contenu expérimental de ses théories, un grand nombre de nos économistes contemporains semblent considérer les travaux empiriques et les travaux théoriques comme deux domaines de recherche distincts. Dans leur esprit, il serait justifié de manipuler des relations fonctionnelles arbitrairement postulées entre les variables, sous prétexte que la ‘vérification empirique’ des théories, c’est-à-dire leur confrontation avec le monde réel, ne devrait avoir lieu qu’après^[24].”

Emil Kauder et les racines philosophiques de la praxéologie

D'autres auteurs ont découvert des liens entre la méthode autrichienne et diverses branches de *laphilosophia perennis*. Ainsi Emil Kauder établit-il une relation étroite entre cette méthode et la philosophie d'Aristote, encore influente en Autriche à la fin du dix-neuvième siècle. Kauder signale que tous les économistes autrichiens étaient des "métaphysiciens", au sens où ils étaient convaincus que la réalité a nécessairement une structure [\[I\]](#), et ce "aussi bien comme un point de départ pour le raisonnement que comme critère de validité". Il note l'affirmation de Mises que les lois de l'économie sont des "faits ontologiques" et caractérise comme aussi bien métaphysique qu'aristotélicien le souci de Menger et de ses disciples de découvrir l'"essence" [\[J\]](#) des phénomènes, plutôt que d'utiliser des mesures pour rendre compte des phénomènes complexes. Kauder souligne aussi que pour Menger et les Autrichiens, la théorie économique traite de types d'actions et de relations ; celles-ci fournissent une forme de connaissance qui transcende la situation immédiate et singulière, parce qu'elle est universellement applicable. L'histoire concrète fournit donc la "matière" aristotélicienne où les choses se trouvent en puissance, alors que les lois et les "types" sont les "formes" d'Aristote, qui mettent la puissance en acte. En outre, pour les Autrichiens et particulièrement pour Böhm-Bawerk, la cause des phénomènes était leur raison d'être : il n'y avait pas de différence entre causalité et téléologie. En opposition à l'approche de Walras et des économistes contemporains, qui ne voient que relations fonctionnelles et détermination simultanée, les Autrichiens s'attachaient à rapporter toutes les causes des phénomènes économiques aux préférences et aux choix des bénéficiaires de l'action productive. Wieser, en particulier, soulignait que le fondement de la théorie économique se trouve dans l'expérience intérieure de l'esprit [\[25\]](#).

Lachmann, Walras et Max Weber...

Par la suite Ludwig M. Lachmann, en comparant l'Ecole autrichienne à celle de Lausanne, montre que ce que les Autrichiens essayaient de faire, c'était construire une science sociale "*verstehende*", le même idéal que celui de Max Weber quelques années plus tard. Lachmann souligne que les anciens économistes ricardiens avaient adopté la méthode "objective" [\[K\]](#) des sciences de la nature dans la mesure où leur centre d'intérêt principal était d'élucider le problème quantitatif de la "distribution" des revenus. Dans leurs analyses, les facteurs de production (la terre, le travail, et les capitaux matériels) réagissent mécaniquement à des changements de conditions économiques venus de l'extérieur. A l'inverse

"la théorie économique autrichienne est 'subjective' [\[L\]](#) aussi au sens où les personnes... choisissent d'accomplir des actes et mettent leur marque propre sur les événements du marché".

Pour ce qui est du contraste entre l'Ecole autrichienne et celle de Lausanne,

"c'est le contraste entre ceux (de Lausanne) qui se bornent à déterminer les grandeurs appropriées des éléments d'un système (les conditions de l'«équilibre») et ceux (les Autrichiens) qui essaient d'expliquer les événements à partir des actes de la pensée des gens qui les font. La plupart des penseurs autrichiens étaient vaguement conscients de cette opposition, mais avant Hans Mayer, Ludwig von Mises et Friedrich Hayek, ils étaient incapables de l'exprimer de manière concise. La validité du modèle de Lausanne est limitée à un monde qui serait sans changement. A l'inverse, le fond de la théorie autrichienne est un monde où le changement est incessant et où les gens doivent faire des projets et les remettre sans arrêt en chantier [\[26\]](#)."

Le débat entre Vilfredo Pareto et Benedetto Croce

Nous pouvons peut-être conclure cette esquisse de la tradition praxéologique en science économique, par le rappel d'un débat de méthodologie économique important, mais largement oublié, qui eut lieu au début du XXème siècle entre Pareto et le philosophe Benedetto Croce. Croce avait ouvert le débat et, à partir de sa propre position praxéologique, fortement construite, il reprocha à Pareto d'avoir prétendu que la théorie économique était une variante de la mécanique. Réfutant cette opinion avec vigueur, Croce fait remarquer qu'en mécanique un fait n'est jamais rien d'autre qu'un fait, qui n'a pas à être commenté, ni pour l'approuver ni pour le condamner, alors qu'il est tout à fait possible de juger en bien ou en mal un fait économique. La raison en est que les véritables données de l'économie ne sont pas

“des entités physiques mais des actions. L'objet matériel n'est que la matière brute d'un acte économique^[27]...”

Ce sont par conséquent les *actes* des personnes qui constituent les faits de l'économie, et ces actes résultent de *choix* délibérés.

Dans sa laborieuse réplique, Pareto réaffirme la similitude entre l'économie et la mécanique et, à l'image des positivistes d'aujourd'hui, défend l'utilisation d'hypothèses mécanistes irréalistes comme étant de simples abstractions de la réalité, à la manière supposée des sciences de la nature. Prétendant, en positiviste typique, “ne pas comprendre” le concept de valeur, Pareto écrit :

“Je vois... que vous vous servez du terme de *valeur*... je ne l'emploie plus parce que je ne sais pas ce que cela signifierait pour d'autres personnes... Le concept de valeur est vague, complexe et ne peut être soumis à la mesure ; par conséquent les équations de l'économie pure établissent des relations entre les quantités des choses, c'est-à-dire des relations objectives, et non des relations entre des concepts plus ou moins précis dans nos esprits^[28]”.

Critiquant la manière dont Croce, à l'évidence, se concentre sur l'essence des actions économiques, dont témoigne son insistance sur le fait qu’“il ne faut pas étudier les choses qui résultent des actions mais les actions elles-mêmes”, Pareto se plaint que cette méthode serait une vieille erreur scientifique :

“Les anciens imaginaient des cosmogonies plutôt que d'étudier l'astronomie, s'interrogeaient sur les éléments de l'eau et du feu plutôt que d'étudier la chimie. La méthode ancienne voulait partir de l'origine pour arriver aux faits. La science moderne part des faits et progresse très lentement vers l'origine.”

De façon caractéristique, Pareto met en avant la position matérialiste, positiviste, en tirant son argument d'une analogie avec la méthode des sciences naturelles, préjugant entièrement de la question de savoir si les méthodes des sciences de la nature et celles de l'homme doivent ou non être les mêmes. Il conclut alors en affirmant que “la science procède en remplaçant les relations entre les concepts de l'homme (lesquelles relations sont les premières qui viennent à notre esprit) par des relations entre les choses^[29]”.

Dans sa réponse, Croce dénonce comme arbitraire le choix que fait Pareto de limiter l'objet de la science économique à des quantités mesurables ; *quid* alors des situations économiques où les objets de l'action ou de l'échange ne sont pas mesurables ? Croce avance que c'est plutôt Pareto qui se conduit en “métaphysicien” ^[M] alors que lui, Croce, est le véritable empiriste ^[N]. En effet

“le postulat métaphysique implicite que vous faites est... le suivant : que les faits de l'activité humaine sont de même nature que les faits matériels ; que dans un cas comme dans l'autre nous pouvons compter sur la régularité des phénomènes et en déduire des conséquences, sans jamais pénétrer la véritable nature des faits... comment pouvez-vous défendre un tel postulat

sans choisir délibérément une métaphysique particulière, qui est celle du monisme [\[O\]](#)... ? A l'inverse, poursuit Croce, moi je m'en tiens à l'expérience. Elle m'atteste la différence fondamentale entre l'expérience externe et l'expérience intérieure, entre le physique et le mental, entre le mécanique et l'intentionnel, entre la passivité et l'activité..."

Quant à la valeur, elle n'est qu'un concept simplissime, inséparable de toute activité humaine : "la valeur, nous l'observons immédiatement en nous-mêmes, dans notre propre conscience[\[30\]](#)".

Pareto réplique par un exemple type d'incompréhension métaphysique : il ne croit pas que les faits de l'activité humaine soient de même nature que les faits matériels, parce qu'il ne sait pas ce que c'est que la "nature". Il poursuit par une répétition de divers exemples *exclusivement tirés des sciences physiques*, pour montrer quelle est la méthodologie applicable à toutes les disciplines. Il prétend vouloir suivre les "maîtres de la science positive" plutôt que de vulgaires philosophes. Pareto conclut par un bref résumé des différences entre les deux hommes et les deux méthodologies :

"Nous, les expérimentalistes, acceptons les hypothèses non pas pour quelque valeur qui leur serait propre, mais seulement dans la mesure où elles conduisent à des déductions qui sont en harmonie avec les faits. Vous-mêmes, considérant la nature des choses indépendamment du reste, établissez une proposition A, et de là vous parvenez au fait concret B. Nous, nous pouvons bien accepter la proposition A, mais uniquement comme hypothèse, et nous ne faisons donc pas le moindre effort pour essayer de la prouver... ensuite nous essayons de voir ce qu'on peut en déduire. Si ces déductions s'accordent aux faits, nous acceptons l'hypothèse... provisoirement bien sûr, car il n'est rien que nous tenions pour définitif ni pour absolu [\[31\]](#)".

3

L'individualisme méthodologique

Seule une personne peut posséder un esprit. Il n'y a qu'un individu singulier qui puisse sentir, éprouver et percevoir ; lui seul peut porter des jugements de valeur et faire des choix. Seuls les individus *agissent*. Il faut bien que ce principe fondamental de l'"individualisme méthodologique", qui est au centre de la pensée sociale de Max Weber, soit à la base de la praxéologie comme de toutes les autres sciences de l'action humaine. Il implique qu'aucun des concepts collectifs tels que les groupes, les pays, les Etats n'existent réellement en tant qu'entités particulières capables d'action ; ce ne sont que des abstractions métaphoriques dont on se sert pour désigner les actions voisines ou communes de diverses personnes. Bref, il n'y a pas d'"Etat" en tant qu'agent moral, il n'y a que des *hommes de l'Etat*, qui prennent des décisions "publiques" dans un cadre "étatique". Max Weber le rappelle clairement:

"Il faut envisager ces collectivités comme le résultat ou le mode d'organisation des actes particuliers de personnes singulières, puisqu'elles sont les seules que l'on puisse considérer comme les auteurs d'une action qui ait un sens intelligible... pour les besoins de la sociologie... Il n'existe pas de 'personnalité collective' qui serait auteur d'une 'action'. Lorsque dans un contexte sociologique on fait référence à... des collectivités, ce que l'on entend par là c'est... seulement un certain type de résultat des actions individuelles qui sont possibles, ou qui ont été choisies, dans le cadre de la société^[32] ^[P] .

Le sens d'une action pour celui qui agit

Ludwig von Mises fait remarquer que ce qui fait la différence entre l'action isolée d'un individu et l'action qu'il accomplit en tant que membre d'une collectivité tient au sens différent que lui donnent les personnes en cause.

"C'est le sens attribué à une action par celui qui agit et par tous ceux qui sont concernés, qui détermine son caractère. C'est lui qui signale une action comme action 'de l'Etat' ou 'de la municipalité'. C'est ce que les gens concernés ont dans la tête qui conduit à voir une action 'de l'Etat' dans celle du bourreau. Un groupe armé occupe une place ; c'est l'esprit des personnes en cause qui impute cette opération à 'un pays' et pas seulement aux officiers et aux soldats qui sont là ^[33] ."

Dans ses importants travaux méthodologiques, le disciple de Mises Friedrich A. Hayek a montré d'où vient la manie de traiter les abstractions collectives (le "capitalisme", la "nation", la "classe") comme si elles étaient des entités directement perceptibles, dont on pourrait découvrir les lois de comportement. L'erreur vient de la pétition de principe scientiste, réifiante et behavioriste qu'on ne doit observer les hommes que de l'extérieur, comme s'il s'agissait d'insectes ou même plutôt de cailloux, plutôt qu'essayer de comprendre les raisons qui ont inspiré leurs actes.

"Elle [la conception objectiviste ^[Q]] traite les phénomènes sociaux non pas comme une chose dont l'esprit humain fait partie, et dont nous pouvons retrouver le principe d'organisation à partir de ses éléments familiers, mais comme s'il s'agissait d'objets que nous pourrions percevoir directement comme des ensembles...

“Il y a finalement cette idée plutôt vague que, puisque ce sont les ‘phénomènes sociaux’ qui font l’objet de l’étude, la méthode évidente serait d’observer directement lesdits ‘phénomènes’, la présence dans l’usage courant de termes comme ‘la société’ ou ‘l’économie’ étant naïvement prise comme preuve qu’il doit bien exister des ‘objets’ définis correspondant à ces termes^[34].”

Hayek ajoute que si l’on prête attention au sens de l’action individuelle, on s’aperçoit que ce que nous percevons de la complexité sociale ne peut en constituer qu’une partie, et qu’en fait nous ne percevons jamais directement l’ensemble : c’est toujours un effort de notre imagination qui le reconstruit^[35].

L’oublié des “sciences sociales”

Alfred Schutz, le grand représentant de la phénoménologie appliquée aux sciences sociales, nous a rappelé l’importance du fait de revenir “à ‘l’oublié’ des sciences de l’homme, à savoir l’acteur individuel, dont les actes et les pensées constituent le fondement de tout le système. Ensuite, nous essayons de le comprendre dans ces pensées et ces actions, et de savoir quel est l’état d’esprit qui l’a conduit à adopter telle ou telle attitude vis-à-vis de son milieu social.” Schutz ajoute que “pour une théorie de l’action la position subjectiviste doit être conservée au maximum, à défaut de quoi une telle théorie perdrait ses fondements essentiels, à savoir sa référence à la vie et à l’expérience de tous les jours.” En l’absence d’un tel fondement, il est probable que la science sociale remplacera le “monde de la réalité sociale” par un monde d’êtres de pure raison imaginés par l’observateur scientifique. Ou bien, comme le dit succinctement Alfred Schutz : “Je ne peux pas comprendre un fait social sans le réduire à l’activité humaine qui l’a créé et, au-delà, sans rapporter cette activité humaine aux mobiles qui l’ont inspirée^[36].”

La praxéologie traite ce qui est présent dans tout choix personnel concret

Il n’y a pas de meilleure manière de résumer la nature de la praxéologie et celle des rapports de la théorie économique avec les événements historiques, que la présentation faite par Alfred Schutz de la méthodologie économique de Ludwig von Mises :

“Aucun acte économique n’est concevable sans référence à un *acteur* singulier, mais celui-ci reste absolument anonyme ; ce n’est pas vous-même, ni moi, ni un entrepreneur, ni même un ‘homo economicus’ en tant que tel, mais tout simplement un ‘on’ quelconque, purement *universel*. C’est pour cette raison que les propositions de la théorie économique ont cette ‘validité universelle’, qui permet idéalement d’écrire ‘etc.’ et d’imaginer une répétition indéfinie de l’expérience. Par ailleurs, on peut étudier l’acteur économique en lui-même, et essayer de deviner ce qui se trouve *dans sa tête* ; à ce moment-là, bien entendu, on ne fait plus de la *théorie* économique mais de l’*histoire* économique ou de la *sociologie*... les propositions de ces sciences-là ne peuvent naturellement prétendre à une validité universelle ; en effet elles traitent soit des *jugements* de valeur des personnes particulières, soit de *types d’activité* économique dont les actes en question sont des manifestations.

“A notre avis, la théorie économique pure est un exemple type d’un corps de propositions objectives et universelles traitant du contenu (subjectif) de la conscience des gens, en ce qu’il a de *systématique* et d’*invariant* dans n’importe quelle situation économique donnée. Cet exercice nous contraint naturellement à *laisser de côté la destination spécifique* que l’acteur donne à l’objet de l’action ; si nous devions nous soucier des buts d’un acteur particulier en laissant de côté l’universalité du concept d’“individu”, alors cela pourrait avoir un sens de juger si son action est “typique” ou “atypique”. Mais un tel jugement n’est pas pertinent au regard de la théorie économique, et c’est dans ce sens que l’économie politique est faite, pour reprendre les termes de von Mises,

‘non pas de propositions décrivant ce qui arrive généralement, mais ce qui doit arriver de toute nécessité’^[37],

[1] A ce sujet, cf. Andrew G. Van Melsen, *The Philosophy of Nature* (Pittsburgh : Duquesne University Press, 1953).

A S’il est vrai que les propositions *universellement vraies* de la théorie économique sont axiomatiques, c’est-à-dire de même nature que l’expression arithmétique $2 + 2 = 4$, alors le dogme positiviste (inspiré de l’empirisme), qui prétend que ce type de propositions, sous prétexte qu’il est irréfutable, ne serait “pas scientifique”, mais “conventionnel” et “arbitraire”, conduit à détruire toute connaissance en économie. J’en développe la démonstration en annexe [N.d.T.]

[2] Ainsi, le fait que les gens doivent agir pour atteindre leurs fins implique que les moyens pour les atteindre sont rares; autrement les objectifs auraient déjà été atteints. La rareté implique des coûts, qui dans un système monétaire (développé bien plus tard dans l’élaboration logique), sont reflétés dans des prix, et ainsi de suite. Pour un développement de la théorie économique explicitement fondé sur les principes de la praxéologie, cf. Ludwig von Mises, *Human Action (L’action humaine)* et Murray N. Rothbard, *Man, Economy and State*, 2^e éd. (Kansas City : Sheed Andrews & McMeel, 1970).

B Cf. *infra* : l’“apriorisme extrême” [N.d.T.].

C ... et que les positivistes prétendent tenir pour la seule forme d’expérience valide, puisqu’on peut faire des “mesures” sur certains de ses éléments. Ce souci exclusif de la mesure est discuté en annexe [N.d.T.].

D *Verstehen* veut dire *comprendre* en allemand. Les substantifs correspondants sont *Verstand* et *Verständnis*, mais le verbe peut lui-même être employé comme nom, indiquant l’acte de comprendre. Comme adjectif correspondant, on utilise le participe présent *verstehend*, que nous allons rencontrer plus loin. Ces termes sont empruntés à la tradition de l’individualisme méthodologique de l’Autriche (Carl Menger) et de l’Allemagne du Sud (Max Weber) [N.d.T.].

[3] “Il est... incompréhensible que les mêmes auteurs qui se prétendent persuadés qu’on ne peut pas prouver l’existence de l’esprit ni l’intelligence des autres êtres humains, aient tant de confiance dans le principe dit de “vérifiabilité”, lequel ne peut lui-même être mis en oeuvre que par la coopération et le contrôle mutuels.” Alfred Schutz : *Collected Papers, vol. 2, Studies in Social Theory*, ed. A. Brodersen (La Haye, Nijhoff, 1964), p. 4.

[4] Alfred Schutz, *Collected Papers, vol. 1, The Problem of Social Reality*, ed. Maurice Natanson (La Haye : Nijhoff, 1962), p. 65. cf. également pp. 1-66, et aussi Peter Winch, “Philosophical Bearings”, et Maurice Natanson, “A Study in Philosophy and the Social Sciences” in : *Philosophy of the Social Sciences : A Reader*, ed. Maurice Natanson (New York; Random House, 1963). Pour une perspective philosophique légèrement différente quant à l’importance des présuppositions de sens commun préalables et nécessaires à la science, voir Van Melsen, *Philosophy of Nature*, pp. 6-29.

E “Toutes choses égales par ailleurs” [N.d.T.].

F Cf. Juan Carlos Cachanosky :

“pourquoi est-il possible de tester des hypothèses ? la réponse est la suivante : les phénomènes de la nature présentent une *régularité*, c'est-à-dire une relation entre les variables qui a un caractère déterministe. Le chercheur peut faire des expériences parce que, quand les conditions pertinentes sont maintenues égales devant des stimuli ou des changements déterminés, les choses se comportent de la même manière. En somme, elles réagissent avec régularité.”

Juan Carlos Cachanosky : “La ciencia económica vs. la economía matemática” *Libertas* (Buenos Aires, 1986), [N.d.T.].

[5] Cf. Victor Zarnowitz, *An Appraisal of Short-Term Economic Forecasts* (New York : National Bureau of Economic Research, 1967). Pour une recension des problèmes de la prévision, cf. “Bad Year for Econometrics”, *Business Week* (20 décembre 1969), pp. 36-40.

[6] L'économiste britannique Peter T. Bauer distingue à juste titre entre la *prédiction* scientifique et la *prévision* :

“La prédiction, au sens d'estimer les résultats ou les effets de circonstances ou de conditions spécifiques, est à distinguer de la prédiction des événements à venir. Même si on peut prévoir que les producteurs d'une récolte particulière répondront à une hausse du prix par une production accrue, cette prédiction ne nous permet pas de prédire exactement la production de l'année prochaine (encore moins la récolte des années plus lointaines), qui sera entretemps affectée par d'autres variables que le changement de prix.”
Peter T. Bauer, *Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries* (Durham, N.C. : Duke University Press, 1957), pp. 10-11; cf. aussi pp. 28-32.

[7] John Jewkes, “The Economist and Economic Change”, in *Economics and Public Policy* (Washington, D.C. : Brookings Institution, 1955), pp. 82-83.

G En allemand : “während seines verstehenden Versuches” [N.d.T.].

[8] C'est peut-être ici l'occasion de mentionner la réfutation maintenant célèbre de l'idée de prévoir l'avenir, faite par Karl Popper : pour prédire ce qui se passera dans l'avenir, il nous faut savoir à l'avance de quelles informations nous disposerons à ce moment-là; mais c'est précisément ce que nous ne pouvons pas savoir puisque si nous savions maintenant quelle information nous aurons à l'avenir, ce serait que nous disposons déjà de cette information maintenant. Cf. Karl Popper, *Misère de l'historicisme* (Paris, Plon, 1956), pp. ix-xi [N.d.T.].

[9] Jean-Baptiste Say, *Traité d'économie politique* (Paris, Calmann-Lévy, 1972), pp. 15-16.

H Ce point fait l'objet d'un développement en annexe [N.d.T.].

[10] *Ibid.*, p. 10

[11] *Ibid.*, p. 38

[12] *Ibid.*, p. 10

[13] *Ibid.*, p. 9

[14] *Ibid.*, p. 39

[15] *Ibid.*, p. 16.

[16] *Ibid.*, pp. 16-17 n.

[17] Un des aspects les plus perniciox de la domination actuelle de la méthode positiviste en science économique a justement été l'introduction de prémisses fausses dans les modèles théoriques. L'extrémiste le plus en vue du positivisme à notre époque, Milton Friedman, va jusqu'à faire l'éloge des hypothèses délibérément fausses puisqu'à l'en croire, le seul test de la théorie est sa capacité de prévoir avec succès. Cf. Milton Friedman, “The Methodology of Positive Economics” in *Essays in Positive Economics* (Chicago : University of Chicago Press, 1953), pp. 3-46. Parmi les nombreuses critiques et discussions de la thèse de Friedman, cf. en particulier Eugene Rotwein, “On 'The Methodology of Positive Economics'”, *Quarterly Journal of Economics* 73 (novembre 1959), pp. 554-575; Paul A. Samuelson, “Discussion”, *American Economic Review*, Papers and Proceedings 53 (mai 1963), pp. 231-236; Jack Meltz, “Friedman and Machlup on the Significance of Testing Economic Assumptions”, *Journal of Political Economy* 73 (février 1965), pp. 37-60.

[18] Say *Traité d'économie politique*, op. cit. p. 17

[19] J. E. Cairnes, *The Character and Logical Method of Political Economy* (1857; 2^e éd., Londres : Macmillan, 1875, reproduit en 1888), pp. 83, 87-88 (les italiques sont de Cairnes). Les économistes praxéologues qui suivirent ont modifié l'accent mis par Cairnes et d'autres économistes classiques sur la richesse matérielle comme but de l'action économique, pour y inclure toutes les formes de la satisfaction psychologique, dont celles qui viennent de la richesse matérielle ne sont qu'un sous-ensemble. On peut trouver une discussion semblable à celle de Cairnes dans F.A. Hayek, "La nature et l'histoire du problème" in Hayek, ed. : *L'économie dirigée en régime collectiviste*. Paris, éd. de Médicis, 1939.

[20] Cairnes, *Character and Logical Method*, p. 127.

[21] *Ibid.*, p. v.

[22] Nassau William Senior, *An Outline of the Science of Political Economy* (1936, reproduction par Kelley, New York, s. d.), p. 27.

[23] L'exemple le plus frappant est von Mises, *Human Action (L'action humaine)*. Voir aussi sa *Theory and History* (New Haven, Yale University Press, 1957); *The Ultimate Foundation of Economic Science* (2^e éd. Kansas City : Sheed Andrews et McMeel, 1978); et *Epistemological Problems of Economics* (Princeton, N.J. : van Nostrand, 1960). Voir aussi F. A. Hayek, *The Counter-Revolution of Science*, (Glencoe, Ill, The Free Press, 1955); *Scientisme et sciences sociales*, (Paris, Plon, 1953); Lionel Robbins, *Essai sur la nature et la signification de l'économie* (Paris, Librairie de Médicis, 1947); et Israel M. Kirzner, *The Economic Point of View*, 2nd. ed. (Kansas City : Sheed Andrews and McMeel, 1976).

[24] Leland B. Yeager, "The Methodology of Henry George and Carl Menger", *American Journal of Economics and Sociology* 13 (avril 1954), pp. 235, 238.

I Penser que la réalité est porteuse d'une information spécifique, et soumise à des lois universelles de conservation et de transmission, équivaut à admettre le raisonnement métaphysique, puisque ce qu'on appelle pompeusement "métaphysique" n'est rien d'autre que l'étude de ces lois générales [N.d.T.].

J Pour les positivistes, le concept d'"essence" est typiquement mystique et irrationnel. C'est que, pas plus que les platoniciens, ils ne comprennent le lien entre la réalité et les concepts, qui est pourtant des plus simples : l'essence désigne l'information contenue dans les objets -les lois de la réalité- dont l'identification par le savant, en conjonction avec l'objet de sa recherche, le conduit à définir son système de classification, c'est-à-dire ses concepts. Pour définir cette essence, il choisit naturellement la caractéristique que l'on trouve dans toutes les choses désignées par le concept, et qu'on ne trouve pas dans les autres. Ainsi, dans le contexte de notre connaissance actuelle (où nous ne connaissons pas d'autre être rationnel), la définition de l'homme reste celle d'Aristote : "l'animal rationnel".

Il peut exister un malentendu sur le concept d'"essence" ou de "nature" en ce qu'il peut aussi bien désigner les caractéristiques communes à tous les objets réunis par un même concept, que l'ensemble des traits dont une seule entité est porteuse. On peut lever cette ambiguïté en parlant d'essence singulière ou de "substance" dans le second cas. Le terme de "substance" désigne l'information dont toute chose est faite, et notamment le réseau complexe de transmission et d'échange d'informations qui constitue les êtres vivants. C'est évidemment un concept étranger à la vision empiriste du monde, qui s'en tient à ce qui est superficiellement mesurable et refuse en principe de tenir compte, dans une expérience, du contexte de la connaissance accumulée auparavant [N.d.T.].

[25] Emil Kauder, "Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School" *Zeitschrift für Nationalökonomie* 17, n° 4 (1958), pp. 411-425.

K... ou "objectiviste" au sens de F. A. Hayek dans *Scientisme et sciences sociales*, op. cit., c'est-à-dire d'un matérialisme déterministe et mécaniste qui traite l'action humaine comme s'il s'agissait du même objet d'étude que celui des sciences physiques. A l'opposé de cette méthodologie scientiste, l'"objectivisme" de la philosophe américaine Ayn Rand est proche du réalisme aristotélicien choisi par les membres de l'Ecole autrichienne [N.d.T.].

L On parle du "subjectivisme méthodologique" de la théorie autrichienne parce que pour elle *l'essentiel des événements dont traite l'économie*, notamment la production, la valeur, et autres formes d'information créée par l'homme, *sont des phénomènes de la conscience*, consistant dans des *actes de la pensée* ou dans leurs produits. Ce "subjectivisme"-là est évidemment distinct des subjectivismes épistémologique ou normatif qui tiennent, l'un

que la définition de ce qui est vrai, l'autre que celle de ce qui est bon, ne serait pas déduite de l'observation du réel [N.d.T.].

[26] Résumé en anglais de Ludwig M. Lachmann, "Die geistesgeschichtliche Bedeutung der Österreichischen Schule in der Volkswirtschaftslehre", *Zeitschrift für Nationalökonomie* 26, n° 1 & 3 (1966) : pp. 152-167, *Journal of Economic Abstracts* n° 5 (septembre 1967), pp. 553-554. Cf. aussi Lachmann, "Methodological Individualism and the Market Economy", *Roads to Freedom, Essays in Honor of Friedrich A. von Hayek*, ed. Erich Streißler (New York : Kelley, 1969), pp. 89-103; et Israel M. Kirzner, "Methodological Individualism, Market Equilibrium, and Market Process", *Il Politico* 32, n° 4 (décembre 1967), pp. 787-799.

[27] Benedetto Croce, "On the Economic Principle : I" (1900), *International Economic Papers*, n° 3 (1953), pp. 173, 175; sur la conception que Croce se faisait de la science économique, cf. Giorgio Tagliacozzo, "Croce and the Nature of Economic Science", *Quarterly Journal of Economics* 59 (mai 1945), pp. 307-329. Sur le débat Croce-Pareto, cf. Kirzner, *The Economic Point of View*, pp. 155-157.

Il est intéressant de noter que l'économiste walrasien Joseph A. Schumpeter, dans le seul de ses livres qui n'ait jamais été traduit, *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie* (Leipzig : Dunkler und Humblot, 1908), ait explicitement déclaré que l'économiste ne doit s'occuper que de changements dans les "quantités économiques" comme si elles étaient le produit d'automatismes, sans référence aux êtres humains qui pourraient avoir été impliqués dans de tels changements. Ainsi, la causalité et l'intention seraient remplacés dans la théorie économique par des relations fonctionnelles formalisées mathématiquement. Cf. Kirzner, *The Economic Point of View*, pp. 68-70.

[28] Vilfredo Pareto, "On the Economic Phenomenon" (1900), p. 87.

[29] *Ibid.*, pp. 190, 196.

M Sans même s'en rendre compte, Pareto affirme des postulats qui sont métaphysiques (puisque'il s'agit de lois générales de l'information), et ceux-ci bafouent toute expérience [N.d.T.].

N ... au sens où il est, lui, fidèle à l'expérience. C'est en effet ce qui distingue les praxéologues des positivistes et des empiristes : ces derniers refusent *a priori* de tenir compte d'un certain type d'expérience, alors que cette expérience fournit d'excellentes informations, au point même de pouvoir leur faire comprendre pourquoi leur méthode ne marche pas. Il s'agit ni plus ni moins de ce que la pensée, et la connaissance de ses lois, peut nous apprendre de l'action des hommes! [N.d.T.].

O ... matérialiste [N.d.T.].

[30] Croce, "On the Economic Principle : II" (1901), *International Economic Papers*, n° 3, pp. 198-199.

[31] Pareto, "On the Economic Principle" (1901), *International Economic Papers*, n° 3, p. 206.

[32] Max Weber, *The Theory of Social and Economic Organization* (Glencoe, Ill. : Free Press, 1957), cité dans Alfred Schutz, *The Phenomenology of the Social World* (Evanston, Ill. : Northwestern University Press), p. 199. Pour une application de l'individualisme méthodologique à la politique étrangère, cf. Parker T. Moon, *Imperialism and World Politics* (New York : Macmillan, 1930), p. 58. Pour une application politique plus générale cf. Frank Chodorov, "Society Are People", in *The Rise and Fall of Society* (New York : Devin-Adair, 1959), pp. 29-37.

P En somme, l'existence de la "collectivité" n'a d'effet sur les événements historiques que pour autant qu'elle est perçue comme telle. Cf. Hayek : *Scientisme et sciences sociales*, *op. cit.* [N.d.T.].

[33] Mises, *Human Action*, p. 42; *l'action humaine*, p. 47.

Q C'est-à-dire réifiante (cf. *n. supra*) [N.d.T.].

[34] Hayek, *The Counter-Revolution of Science*, p. 53-54; *Scientisme et sciences sociales* pp. 56-57.

[35] Hayek, *The Counter-Revolution of Science*, p. 214 (partie non traduite en français, [N.d.T.]).

[36] Schutz, *Collected Papers*, 2, pp. 7, 8, 10.

[37] Schutz, *Phenomenology of the Social World*, pp. 137, 245. (Italiques ajoutées [N.d.T.]).

Chapitre 3

L’“a-priorisme extrême”

Cette stimulante controverse méthodologique à laquelle se sont livrés les professeurs Machlup et Hutchison prouve qu'il y a quelquefois *plus* de deux manières d'aborder une question^A.

A plusieurs égards, leurs argumentaires visent des objectifs différents:

le professeur Hutchison s'en prend essentiellement aux conceptions méthodologiques (et politiques) du Professeur Ludwig von Mises ; son reproche le plus sérieux est que toute la position du Professeur Machlup n'est, au fond, qu'une tentative pour camoufler l'hérésie misésienne sous les oripeaux de la respectabilité épistémologique.

La réponse du Professeur Machlup, assez normalement, mentionne à peine Mises ; en effet, la vérité est que leurs positions méthodologiques sont radicalement opposées (la position de Machlup est proche de la tradition centrale "positiviste" de la méthodologie économique).

Entre-temps, nous pouvons pourtant remarquer que Mises et son "a-priorisme" extrême restent sans défense dans ce débat. Peut-être la contribution d'un a-prioriste extrême à cette discussion pourrait-elle se révéler fructueuse.

Tout d'abord, il faudrait établir clairement que ni le professeur Machlup ni le Professeur Hutchison ne sont ce que Mises appelait un *praxéologue*, c'est-à-dire qu'aucun des deux ne pense :

(a) que les axiomes et prémisses fondamentaux de la théorie économique sont absolument vrais ;

(b) que les théorèmes et les conclusions déduits de ces postulats par les lois de la logique sont par conséquent absolument vrais ;

(c) qu'il n'y a par conséquent aucune nécessité d'un "test" empirique, ni en ce qui concerne les prémisses, ni en ce qui concerne les conclusions ; enfin,

(d) que les théorèmes ainsi déduits ne *pourraient pas* être testés, même si cela était désirable^[1].

Nos deux participants à ce débat se soucient l'un comme l'autre de tester empiriquement les lois économiques. La différence cruciale est que le Professeur Machlup adhère à la position positiviste orthodoxe comme quoi il ne serait pas nécessaire de vérifier les *hypothèses* aussi longtemps qu'il est possible de vérifier les conséquents qui en sont déduits — essentiellement la position du Professeur Milton Friedman — alors que le Professeur Hutchison, se méfiant des hypothèses bancales, adopte la position plus empiriste — ou institutionnaliste — qu'il vaudrait mieux vérifier aussi les hypothèses.

Aussi étrange que cela puisse paraître de la part d'un ultra-aprioriste, la position du Professeur Hutchison me frappe comme étant la meilleure des deux. Si l'on doit choisir entre deux marques d'empirisme, il semble fou de faire confiance à des procédures qui ne testent que les *conclusions* au regard des faits. Il vaut beaucoup mieux chercher à vérifier aussi les hypothèses.

Je dois saluer ici l'accusation du Professeur Hutchison, suivant laquelle les positivistes font reposer leur argumentation sur des analogies trompeuses avec l'épistémologie de la physique. *Toutes* les procédures des positivistes sont inspirées des sciences physiques. C'est en physique que l'on connaît ou peut connaître les "faits", et tester les conclusions en regard de ces faits, tout en étant complètement ignorant des causes premières. Dans les sciences de l'action humaine, en revanche, il est impossible de tester les conclusions. Il n'y a pas de laboratoire où les faits pourraient être isolés et contrôlés ; les "faits" de l'histoire humaine sont des faits complexes, résultant de

nombreuses causes. Ces causes ne peuvent être isolées que par la théorie, une théorie qui est nécessairement antécédente à ces faits historiques (et statistiques).

Bien sûr, le Professeur Hutchison n'irait pas aussi loin en rejetant la possibilité du test empirique des théorèmes ; mais comme il est à juste titre sceptique quant à la possibilité de tester (quoiqu'il ne mette pas en cause son caractère désirable), il insiste pour que l'on vérifie aussi les hypothèses.

En physique, les prémisses fondamentales ne peuvent pas être vérifiées directement, parce qu'il n'y a rien que nous sachions directement quant aux lois explicatives et aux facteurs de causalité. On a donc de bonnes raisons pour ne pas essayer de le faire, et pour utiliser des hypothèses fausses telles que l'absence de friction, etc. En revanche, les hypothèses fausses sont précisément ce qu'il faut éviter en théorie économique. En effet, l'action humaine est différente de la physique ; ici, les postulats de départ sont ce que l'on connaît avec certitude, et c'est justement à partir de ces axiomes donnés que l'on déduit l'ensemble de la science économique. En théorie économique, des hypothèses fausses ou douteuses font des dégâts considérables, même si elles se révèlent souvent utiles en physique^[2].

Aussi le Professeur Hutchison a-t-il raison de vouloir que les postulats de départ eux-mêmes soient fondés. Mais il n'y a pas de raison pour que ces prémisses soient vérifiées par référence aux faits statistiques (en fait, elles ne peuvent même *pas* l'être). Elles sont établies, en praxéologie, comme bien plus certaines et absolument vraies. Comment y arrive-t-on ? En fait, malgré l'étiquette d'"a-priorisme extrême", la praxéologie contient un seul axiome fondamental : celui de *l'action*, que l'on peut appeler *a priori*, plus un petit nombre de postulats subsidiaires qui sont en fait empiriques. Aussi incroyable que cela puisse paraître à ceux qui sont formés dans la tradition empiriste, c'est de cette petite poignée de prémisses que l'on déduit l'ensemble de la théorie économique, et qu'on la déduit comme absolument vraie. Laissant de côté pour le moment l'axiome fondamental, les postulats empiriques sont :

(a) peu nombreux, et

(b) si généraux qu'ils ne sont guère "empiriques" au sens que les empiristes donnent à ce terme.

Pour dire les choses différemment, ils sont si généralement vrais qu'ils sont *évidents en eux-mêmes*, au point d'être immédiatement tenus pour vrais par tout le monde dès qu'on les a énoncés ; par conséquent ils ne sont pas en pratique empiriquement réfutables et ne sont donc pas "opérationnellement significatifs"^{*}. Quelles sont ces propositions ? Nous pouvons les considérer par ordre de généralité :

(1) la plus fondamentale : la variété des ressources, aussi bien naturelles qu'humaines. De là s'ensuivent directement la division du travail, le marché, etc.

(2) moins importante, que *le loisir est un bien de consommation*^{*}.

Voilà en fait les seuls postulats qui sont nécessaires.

Il y a deux autres postulats, qui ne font en réalité qu'introduire des subdivisions et limitent l'analyse. Ainsi, la théorie économique peut-elle déduire une analyse de la situation de Robinson Crusoé, du troc et d'une économie monétaire à partir de l'axiome fondamental et des postulats (1) et (2) (en fait, seul le premier postulat est nécessaire). Toutes ces lois déduites sont absolument vraies. Cependant, elles ne sont applicables dans des cas concrets que lorsque leurs conditions d'application particulières sont présentes. Il n'y a évidemment rien de remarquable à cela ; nous pouvons énoncer la loi que lorsqu'une pomme n'a pas de support, elle tombera par terre. Cette loi n'est en fait applicable qu'aux cas où une pomme est effectivement lâchée. Ainsi la théorie économique de l'action isolée, du troc, de l'économie monétaire, est-elle applicable dès lors que les

conditions en question sont présentes. C'est la tâche de l'historien, ou de l'"économiste appliqué", de décider quelles conditions sont présentes dans les situations spécifiques à analyser. Naturellement, ces identifications particulières sont la simplicité même.

Vérifier qu'une théorie est applicable n'est pas un "test empirique"

Donc, quand nous analysons la théorie de l'échange indirect, nous sommes soumis à la condition limitative simple et évidente (postulat n°3) que des échanges ont lieu par le truchement de la monnaie. Il devrait être clair qu'en faisant cette simple identification, nous ne sommes pas en train de "tester la théorie". Nous ne faisons que *choisir* la théorie qui s'applique à la réalité que nous voulons expliquer.

Le quatrième, et de loin le moins fondamental, des postulats d'une théorie des marchés, les Professeurs Machlup et Hutchison le considèrent comme crucial : que les entrepreneurs cherchent à maximiser leurs gains pécuniaires. Comme cela deviendra plus clair lorsque je traiterai plus loin de l'axiome fondamental, cette hypothèse ne fait en rien nécessairement partie de la théorie économique. Notre axiome nous permet de déduire une vérité absolue : que tout entrepreneur vise toujours à maximiser son profit *psychique*. Cela peut ou non impliquer de maximiser son profit *monétaire*. Il arrive souvent que cela ne soit pas le cas, et aucun praxéologue ne nierait ce fait. Quand un chef d'entreprise accepte délibérément de gagner moins d'argent pour donner un poste acceptable à son bon à rien de neveu, le praxéologue n'est pas embarrassé. Notre homme aura simplement choisi de subir une certaine perte de revenu pour assurer sa satisfaction, en tant que consommateur, de voir son neveu tiré d'affaire. L'hypothèse comme quoi les entreprises maximisent leur profit *monétaire* n'est qu'une convenance pour l'analyse ; elle permet l'élaboration d'un cadre de *catallactique* (théorie du marché) qui ne pourrait pas être développé autrement. Le praxéologue garde toujours à l'esprit la réserve que lorsque ce postulat subsidiaire n'est *pas* applicable, comme dans le cas du neveu bon à rien, les théories qu'il en déduit ne sont pas applicables non plus. Il suppose simplement qu'il y a assez d'entrepreneurs qui poursuivent des objectifs financiers pour rendre sa théorie très utile comme explication du marché réel^[3].

Tournons-nous maintenant vers l'axiome fondamental (le coeur de la praxéologie) : *l'existence de l'action humaine*. On peut, à partir de cet axiome, dérouler presque tout le fil de la théorie économique. Parmi les implications logiques qu'on peut *immédiatement* en déduire figurent : la relation entre la fin et les moyens, la structure temporelle de la production, la préférence temporelle, la loi de l'utilité marginale décroissante, la loi des rendements optimaux, etc. C'est cet axiome crucial qui sépare la praxéologie des autres points de vue méthodologiques, et c'est cet axiome qui fournit l'élément "a priori" qui est essentiel en théorie économique. Tout d'abord, il faut souligner que, quel que soit le rôle que la "rationalité" joue dans la théorie du Professeur Machlup, elle ne joue absolument aucun rôle pour le Professeur Mises. Hutchison lui reproche de dire que "toute action économique est (ou doit être) 'rationnelle'^[4]". Cela est tout simplement incorrect. Mises ne suppose absolument rien en ce qui concerne la rationalité de l'action humaine (en fait, Mises n'utilise pas du tout le concept)^D. Il ne suppose rien de la sagesse des objectifs de l'homme ni de la justesse de ses moyens. Ce qu'il "suppose", c'est seulement que les gens *agissent*, c'est-à-dire qu'ils ont *certaines* fins, et qu'ils utilisent *certaines* moyens pour y parvenir. C'est cela, l'axiome fondamental de Mises ; et c'est cet axiome qui donne à toute la structure praxéologique de la théorie économique son caractère de certitude absolue et apodictique.

Maintenant, voilà la question piège : comment avons-nous établi la véracité de cet axiome ? Notre connaissance est-elle *a priori* ou empirique ? "synthétique" ou "analytique" ? En un sens, des questions de ce genre sont une perte de temps, puisque le fait d'importance universelle est que cet axiome-là est évidemment vrai, qu'il est évident dans une bien plus large mesure et à un degré plus grand encore que les autres postulats. Car cet axiome est vrai de tous les êtres humains, partout, à

tout moment, et on ne peut même pas *concevoir* qu'il soit contredit. Bref, nous pouvons imaginer un monde où les ressources ne seraient *pas* variées, mais pas un monde où des êtres humains existeraient mais n'agiraient pas. Nous avons vu que les autres postulats, tout en étant "empiriques", sont si évidents et si vraisemblables qu'on peut difficilement les dire "réfutables" au sens des empiristes. Cela est encore plus vrai de l'axiome de l'action, dont la réfutation n'est même pas concevable!

Les positivistes de toutes tendances froncent le nez devant les propositions évidentes. Et pourtant, qu'est-ce donc que leur fameuse "preuve" empirique, sinon la *mise à l'évidence* d'une proposition jusque-là obscure ? En fait, il y a certaines propositions qui n'ont besoin que d'être énoncées pour devenir immédiatement évidentes, et l'axiome de l'action est justement une proposition de ce genre.

Que nous considérons l'axiome de l'action comme "a priori" ou comme "empirique" dépend de notre position philosophique ultime. Le Professeur Mises, dans la tradition néo-kantienne, considère que cet axiome est une *loi de la pensée* et par conséquent une vérité catégorique a priori de toute expérience. Ma propre position épistémologique repose sur Aristote et saint Thomas plutôt que sur Kant, et par conséquent j'interprèterais la proposition différemment. Je considérerais que l'axiome est une *loi de la réalité* plutôt qu'une loi de l'esprit, et par conséquent qu'il est "empirique" plutôt qu'"a priori". Cependant, il devrait être évident que ce type d'"empirisme" est tellement éloigné de l'empirisme moderne que je pourrais aussi bien continuer à l'appeler *a priori* pour les besoins actuels.

En effet,

(1) c'est une loi de la réalité *dont la réfutation par l'expérience n'est pas concevable*, et pourtant elle est empiriquement significative et vraie ;

(2) elle repose sur une expérience *interne universelle*, et non simplement sur l'expérience externe, à savoir que son évidence est *réflexive* plutôt que physique^[5]. Enfin,

(3) elle est évidemment *a priori* des événements historiques complexes^[6].

Le classement épistémologique des propositions évidentes a toujours été un problème épineux. Ainsi, deux thomistes accomplis comme le Père Toohey et le père Copleston, tout en demeurant sur la même position épistémologique, diffèrent sur la question de savoir s'il faut classer des propositions évidentes comme "a posteriori" ou "a priori", puisqu'ils définissent différemment les deux catégories^[7].

A partir de l'axiome fondamental, on déduit la vérité que tout le monde cherche toujours à maximiser son utilité. N'en déplaise au Professeur Hutchison, cette loi n'est *pas* une définition déguisée : qu'ils maximiseraient... ce qu'ils maximisent. C'est vrai que la notion d'*utilité* n'a pas de contenu concret, parce que la théorie économique ne se soucie pas du *contenu* des fins de l'homme, mais du fait qu'il a bel et bien des objectifs. Et ce fait, étant directement déduit de l'axiome de l'action, est absolument vrai^[8].

Le libéralisme n'est pas une théorie économique

Nous arrivons finalement à l'hérésie suprême de Mises aux yeux du Professeur Hutchison : le fait que, prétend-il, il déduirait l'ensemble de ses propositions politiques des axiomes de la science économique. Cette accusation est complètement fallacieuse, particulièrement si nous nous rendons compte que le professeur Mises est un absolutiste de la *Wertfreiheit* non seulement en théorie

économique, mais aussi pour toutes les autres sciences. Même une lecture attentive des citations que Hutchison a tirées de Mises ne révélera pas ce genre de déductions illégitimes^[9].

En fait, la théorie économique de Mises est sans rivale pour la manière dont elle évite les jugements de valeur *ad hoc*, glissés dans le *corpus* de l'analyse économique.

Le Doyen Rappard a posé la question suivante :

“comment Mises peut-il être en même temps un champion de la *Wertfreiheit* en économie et du capitalisme de *laissez-faire*, ‘dilemme’ qui conduit le Professeur Hutchison à accuser Mises de tirer des conséquences politiques de la théorie économique^[10] ?”

Les passages suivants de Mises donnent la clé de cette énigme:

“Le libéralisme est une doctrine politique... En tant que doctrine politique, le libéralisme (à l'opposé de la science économique) n'est pas neutre en ce qui concerne les valeurs et les fins ultimes de l'action. Il suppose que les gens, ou du moins la majorité d'entre eux, cherchent à atteindre certains objectifs. Il leur donne des informations sur les moyens appropriés à la réalisation de leurs plans. Les partisans des doctrines libérales sont pleinement conscients du fait que leurs enseignements ne sont valides que pour les gens qui partagent leurs principes d'évaluation. Alors que la praxéologie, et par conséquent la théorie économique aussi, utilisent les termes de bonheur et de suppression de la gêne dans un sens purement formel, le libéralisme y attache un sens concret. Il présuppose que les gens préfèrent la vie à la mort, la santé à la maladie... l'abondance à la pauvreté. Il montre aux gens quelles actions seront adaptées à ces jugements de valeur^[11].”

Bref, ce que la science économique établit, ce sont des lois, du type : “si A, alors B”. Elle conclut, montre Mises, qu'une politique de *laissez-faire* conduit à la paix et à des niveaux de vie plus élevés pour tous, alors que l'étatisme conduit au conflit et à la pauvreté. C'est ensuite que, en tant que citoyen, Mises choisit le *laissez-faire* capitaliste parce qu'il est intéressé à atteindre ces buts. Le seul sens dans lequel Mises considère le libéralisme comme “scientifique” dépend de la mesure où les gens se mettent d'accord sur l'objectif d'abondance et d'harmonie des intérêts. Peut-être Mises est-il exagérément optimiste en jugeant le degré de cette unanimité, mais il ne lie jamais l'éthique et le scientifique : quand il dit que le contrôle des prix est “mauvais”, il entend “mauvais”, non de son point de vue d'économiste, mais du point de vue de ceux qui, dans la société, désirent l'abondance. Ceux qui choisissent des objectifs différents — qui poussent aux contrôles de prix, par exemple, comme un instrument de pouvoir bureaucratique sur leurs congénères ou ceux qui, par jalousie, jugent l'égalité sociale plus désirable que l'abondance généralisée et la liberté — ceux-là n'accepteraient certainement jamais le libéralisme, et Mises ne dirait certainement jamais que la science économique prouve qu'ils ont tort. Il se borne toujours à dire que la théorie fournit aux hommes les moyens de connaître les conséquences de diverses actions politiques, et qu'il appartient au citoyen, connaissant ces conséquences, de faire son choix politique.

^A Rothbard répond dans le *Southern Economic Journal* de mai 1956 à deux articles parus dans cette même revue en avril 1956, le premier de Terence Wilmot Hutchison, “Professor Machlup on Verification in Economics”, pp. 476-483 et le second de Fritz Machlup, “Rejoinder to a Reluctant Ultra-Empiricist” *ibid*, pp. 483-493.

Avant de se détacher de lui, Fritz Machlup était un des disciples de von Mises à son *Privatseminar* de Vienne ; il est mort en 1986.

Quant à Terence W. Hutchison, il ne comprenait pas la praxéologie à l'époque, et il ne la comprend toujours pas aujourd'hui. Cela ne l'empêche pas de passer pour un grand historien de la pensée économique.

La tradition praxéologique affirme que le test statistique des propositions de théorie économique est non seulement inutile mais en réalité impossible. Comme ces affirmations vont directement à l'encontre de ce qu'on enseigne dans la plupart des facultés d'économie, ce texte de Rothbard est utile, en ce qu'il écarte certains malentendus. L'ensemble du débat repose en fait sur la "dichotomie analytique-synthétique", l'opposition fondamentale entre propositions logiques et propositions empiriques, formalisée sous ce nom par Emmanuel Kant, et dont Hutchison semble faire le plus grand cas, alors que Rothbard a de bonnes raisons de ne pas la prendre au sérieux. J'explique pourquoi en annexe [N.d.T.].

[1] La tradition praxéologique, quoiqu'elle n'ait reçu ce nom que récemment, occupe une place durable et honorable dans l'histoire de la pensée économique. Dans la première grande controverse méthodologique de notre science, John Stuart Mill était le positiviste et Nassau William Senior le praxéologue, J.E. Cairnes oscillant entre les deux positions. Plus tard, la méthode praxéologique fut développée plus avant par les premiers Autrichiens, par Wicksteed et par Richard Strigl, atteignant son plein développement dans les ouvrages de Ludwig von Mises. Sur les ressemblances entre Senior et Mises, voir Marian Bowley, *Nassau Senior and Classical Economics* (New York, 1949), Chapitre I, en particulier les pp. 64-65. *Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (traduit en Français sous le titre : *Essai sur la nature et la signification de l'économie*. Paris, Librairie de Médicis -repris par Litec-, 1947) de Lionel Robbins était fortement praxéologique, quoiqu'il ne fût pas engagé dans les problèmes méthodologiques les plus complexes [Robbins devait renier la praxéologie quelques années plus tard sous l'influence de Keynes (N.d.T.)].

[2] C'est aussi valable pour les "principes heuristiques" du Professeur Machlup, qu'il prétend "empiriquement significatifs", sans qu'on puisse les vérifier.

Je ne cherche pas à nier que les hypothèses fausses soient utiles en théorie économique, mais uniquement lorsqu'on les utilise comme des constructions auxiliaires, et non comme des prémisses à partir desquelles on pourrait déduire des théories empiriques. La plus importante de ces constructions imaginaires est l'économie en rotation uniforme, ou "en équilibre". On n'envisage pas que cet état puisse être considéré comme réel, ni existant ni potentiel. Au contraire, l'économie en rotation uniforme, qui est impossible dans la réalité, est imaginée précisément pour étudier en théorie une situation sans changement.

Ce n'est qu'en envisageant une situation fictive, où il ne se passe rien de nouveau, qu'on peut arriver à une analyse correcte du monde économique réel, où l'inattendu arrive sans cesse. Ce n'est pourtant pas une hypothèse "fausse" au sens des positivistes, puisque c'est une théorie absolument vraie d'un état de choses où rien ne se passerait, si une telle situation pouvait exister.

B Les positivistes et les empiristes appellent "empirique" une proposition dont on ne peut pas logiquement déduire de son énoncé si elle est vraie ou fausse (parce qu'ils pensent que les propositions de caractère logique ne sont pas tirées de l'expérience), et sa "signification opérationnelle" vient de ce qu'on tirera des conséquences différentes, suivant qu'elle est vraie ou fausse [N.d.T.].

C On pourrait même argumenter, contre Mises, que la "désutilité du travail" n'est pas un postulat "empirique", mais une nécessité axiomatique : si l'on définit le travail comme toute activité productive qu'on entreprend pour ses résultats et pas seulement pour elle-même, la quantité qui ajuste à la marge ses avantages et ses inconvénients dépassera nécessairement la quantité voulue pour son intérêt propre; par conséquent, au voisinage des conditions de l'ajustement ("à l'équilibre"), tout travail est en lui-même plus pénible que source de satisfactions [N.d.T.].

[3] Je n'entends pas ici prendre à mon compte les critiques récentes qui ont été faites contre l'hypothèse de maximisation du profit, dont la plupart ignorent la maximisation au *long terme* qu'ils confondent avec la maximisation de court terme.

L'idée curieuse qu'il serait "irrationnel" de ne pas poursuivre des objectifs d'argent, ou que cela invalide la théorie économique, est semblable à la vieille idée que les consommateurs sont "irrationnels" lorsqu'ils préfèrent payer plus dans un magasin plus proche de chez eux, ou dans une atmosphère plus sympathique.

[4] Hutchison, *loc. cit.*, p. 483.

D Ce que dit Rothbard est inexact : en fait Mises affirme bel et bien que toute action est rationnelle; cependant ses conclusions théoriques restent les bonnes, puisque cela implique une définition de la rationalité qui rend le concept inutilisable : elle ne permet pas de distinguer une action rationnelle d'une action irrationnelle, et la distinction entre les deux, raison d'être du concept, ne joue donc effectivement aucun rôle dans sa théorie.

Rothbard, formé à une philosophie réaliste, a une autre définition de la rationalité (qui implique au moins de rechercher la vérité, et d'accorder ses actes à une vision cohérente, sinon correcte, du monde). Mises ne suppose effectivement rien de la rationalité de l'action ainsi entendue [N.d.T.].

[5] Voir la critique par le Professeur Knight du livre de Hutchison *Significance and Basic Postulates of Economic Theory*. Frank H. Knight: “What is Truth in Economics ?”, *Journal of Political Economy* (février 1940), pp. 1-32.

[6] Le Professeur Hutchison pourrait avoir pensé à moi lorsqu'il dit que depuis quelques années les partisans du Professeur Mises essaient de le sauver du ridicule en prétendant qu'il voulait dire “empirique” lorsqu'il écrivait “a priori”. Voir ainsi ma “Praxeology : Reply to M. Schuller”, *American Economic Review* (décembre 1951), pp. 943-944. Mon propos est de faire comprendre qu'il est possible de présenter l'axiome fondamental de Mises comme “a priori” ou “empirique”, selon la position épistémologique que l'on a adoptée, mais il est en tous cas a priori pour ce qui est de la pratique en méthodologie économique.

[7] Ainsi, Copleston appelle les principes évidents des “propositions synthétiques a priori” (quoique non dans le sens kantien). *Synthétiques* en ce qu'elles traduisent une information sur la réalité qui n'est pas logiquement contenue dans les prémisses précédentes, et *a priori* parce qu'elles sont nécessaires et universelles. Toohey oblitère virtuellement les distinctions et appelle les propositions évidentes “synthétiques... *a posteriori*” parce que, tout en étant nécessaires et universelles, elles sont déduites de l'expérience. Voir F. C. Copleston, S.J., *Aquinas* (Londres, Penguin Books, 1955), pp. 28 et 19-41; John J. Toohey, S. J., *Notes on Epistemology* (Washington, Georgetown University, 1952), pp. 46-55. Tout ceci soulève la question de l'utilité de l'ensemble de la dichotomie “analytique-synthétique”, en dépit de l'importance cruciale que lui donne implicitement Hutchison dans son livre *Significance and Basic Postulates of Economic Theory*. Pour un scepticisme rafraîchissant sur sa validité, et pour une critique de la façon caractéristique dont on s'en sert pour se débarrasser de théories difficiles à réfuter comme si elles étaient des définitions déguisées ou des hypothèses contestables, voir Hao Wong, “Notes on the Analytic-Synthetic Distinction”, *Theoria*, XXI (parties 2-3, 1955), pp. 158 et suiv.

[8] Voir Hutchison, *loc. cit.*, p. 480.

[9] Ainsi :

“le libéralisme part des pures sciences de l'économie politique et de la sociologie qui dans le cadre de leurs systèmes ne font aucun jugement de valeur et ne disent rien de ce qui devrait être, mais se bornent à s'assurer de ce qui est, et de la manière dont cela est”.
Cité par Hutchison, *loc. cit.*, p. 483 n.

[10] William E. Rappard, “On Reading von Mises” in Sennholz, *loc. cit.*, pp. 17-33.

[11] Mises, *Human Action*, *op. cit.*, pp. 153-154; voir aussi *ibid.*, pp. 879-881. *L'action humaine*, *op. cit.*, pp. 162-164 et 930-932.

Chapitre 4

**Vers une reconstruction de la
théorie de l'utilité et du bien-être**

1

la préférence démontrée

Ce sont les jugements de valeur personnels qui forment la substance de la théorie économique. Car au fond, la science économique ne traite pas des entités ni des objets matériels ; ce qu'elle analyse, ce sont les attributs logiques et les conséquences de l'existence des jugements de valeur formés par les personnes. Les “choses” entrent évidemment dans le tableau, puisqu'il ne peut pas y avoir de jugements de valeur sans *objets* sur quoi porter de tels jugements ; cependant, la raison d'être et la force motrice de l'action humaine, et par conséquent de l'économie de marché entre les hommes, ce sont les évaluations individuelles. L'action est le produit d'un choix entre des possibilités concurrentes, c'est-à-dire des préférences personnelles quant à ces possibilités.

Ces jugements de valeur personnels sont ce que les théories de l'“utilité” et du “bien-être” étudient le plus directement. La théorie de l'“utilité” analyse les lois qui régissent les jugements de valeur et les choix des personnes. La théorie du “bien-être” discute les relations entre les valeurs d'une pluralité de personnes, et la possibilité qui en résulte de conclure scientifiquement sur la “désirabilité” sociale de diverses situations possibles.

Or ces deux théories, après force controverses, font encore l'objet de confusions persistantes. La théorie de l'utilité galope dans plusieurs directions à la fois, et la théorie du “bien-être”, après avoir atteint les sommets de la popularité auprès des théoriciens de l'économie, menace de sombrer dans l'oubli, stérile et abandonnée.

Or il est de fait —et c'est mon propos que de le démontrer ici— que rien n'oblige ni même n'autorise ces confusions ni ces renoncements. Il existe en effet un critère objectif, à la fois nécessaire et pratiquement suffisant, qui permet de préserver et de reconstituer ces deux domaines connexes de la théorie économique : c'est le critère de la “préférence démontrée”.

a. Définition du concept

L'action humaine consistant à se servir de certains moyens pour arriver aux objectifs qu'on a choisi d'atteindre, elle implique un choix entre des possibilités concurrentes. L'homme a des moyens, ses ressources, dont il se sert pour atteindre diverses fins ; il peut s'agir de temps, d'argent, de travail, de terre, de capitaux matériels, etc. Il utilise ces ressources pour atteindre les objectifs qu'il préfère. Nous pouvons, à partir de son action, déduire qu'il a agi de manière à satisfaire les désirs et les préférences auxquels il donne la plus grande valeur.

C'est l'action, et l'action seule qui exprime les préférences

Le concept de *préférence démontrée* est donc parfaitement simple : il consiste à dire que *c'est le choix effectif qui révèle, ou démontre les préférences de quelqu'un*, autrement dit que l'on peut déduire ses préférences à partir de ses choix. Ainsi, si quelqu'un choisit de passer une heure au concert plutôt qu'au cinéma, nous en déduisons que c'est le premier qu'il a préféré, ou placé plus haut sur son échelle de valeurs. De la même façon, si un homme dépense cinq dollars pour une chemise, nous pouvons déduire qu'il a préféré cet achat à tout autre usage qu'il aurait pu faire de cet argent. C'est cette conception de la préférence, fondée sur les choix effectifs, qui doit servir de clef de voûte à la structure logique de l'analyse économique, et particulièrement celle de la valeur et du bien-être.

Un concept semblable a joué un rôle dans les écrits des premiers théoriciens de l'utilité, mais il n'a jamais reçu de nom, et demeure par conséquent mal développé et méconnu comme concept distinct. On l'avait largement laissé de côté dans les années 1930, avant même qu'il ait été reconnu. Cette conception de la préférence comme déduite des choix est présente à des degrés divers dans les écrits des premiers économistes autrichiens, aussi bien que dans les œuvres de Jevons, Fisher, et Fetter. Fetter fut le premier à employer clairement le concept dans son analyse. La formulation la plus claire et la plus complète se trouve dans les écrits du Professeur Mises^[1].

b. Le positivisme et l'accusation de tautologie

Avant de développer quelques-unes des applications à la théorie de l'utilité et du bien-être de l'approche par la préférence démontrée, nous devons examiner les objections méthodologiques qui ont été avancées contre elle. Le Professeur Alan Sweezy, par exemple, s'en prend à une phrase d'Irving Fisher qui exprimait le principe de la préférence démontrée de manière très succincte : "tout individu agit comme il le désire". Sweezy est typique de la majorité des économistes de notre temps pour son incapacité à comprendre pourquoi cela peut être énoncé avec une certitude absolue. Pour Sweezy, dans la mesure où elle n'est pas une proposition empiriquement testable par la psychologie, une telle phrase doit se réduire à une simple tautologie "dépourvue de sens" : "tout individu agit comme il agit"^[2].

Cette critique est fondée sur une erreur épistémologique fondamentale, qui caractérise la pensée moderne : l'incapacité des méthodologistes modernes à comprendre comment la science économique peut fournir des vérités substantielles par voie de déduction logique (à savoir la méthode praxéologique). C'est qu'ils ont adopté l'épistémologie du positivisme (maintenant surnommée "empirisme logique" ou "empirisme scientifique" par ses tenants), qui applique sans examen les procédures adaptées à la physique aux sciences de l'action humaine^[3].

C'est le caractère inanimé de ses objets qui dicte sa méthode au physicien

En physique, il est possible de trouver des faits simples à isoler dans des laboratoires. Ces faits isolés sont appréhendés directement, alors que les lois qui les expliquent ne peuvent pas l'être. On ne peut que faire des hypothèses sur ces lois, et il n'est possible de conclure à leur validité que si on en déduit des conséquences logiques qui peuvent être vérifiées à partir des expériences de laboratoire. Même si les lois expliquent les phénomènes, et si leurs inférences sont compatibles avec eux, ces lois ne peuvent jamais être absolument établies. En effet, quelque autre loi peut s'avérer plus élégante ou capable d'expliquer une plus grande variété de faits. En physique, par conséquent, les explications qu'on postule doivent être formulées de façon telle que leurs conséquents puissent être testés empiriquement. Même à ce moment, les lois ne sont que des tentatives d'explication plutôt que des explications absolument valides.

L'économiste tire ses certitudes du caractère délibéré de l'action

Dans l'action humaine, cependant, la situation est inversée. Il n'y a pas de laboratoire où les "faits" pourraient être isolés et décomposés dans leurs éléments simples. Dans la réalité, il n'y a que des "faits" historiques, qui sont des phénomènes complexes, et résultent d'une multiplicité de facteurs contingents. On doit expliquer ces phénomènes, mais on ne peut pas les isoler ni s'en servir pour vérifier ou réfuter quelque loi que ce soit. En revanche la théorie économique, ou praxéologie, possède une connaissance complète et parfaite de ses axiomes fondamentaux d'origine. Ce sont les axiomes impliqués par l'existence même de l'action humaine, et ils sont absolument valides aussi longtemps qu'il existe des êtres humains. Mais si les axiomes de la praxéologie sont absolument valides pour l'existence humaine, alors c'est aussi le cas des conséquents qui peuvent en être logiquement déduits. La théorie économique, à la différence de la physique, peut donc, par

déduction logique, découvrir des vérités substantielles absolument valides sur la réalité qu'elle étudie. Les principes de la physique ne sont qu'hypothétiques, et par conséquent soumis à révision ; les axiomes de l'économie sont déjà connus et par conséquent sont absolument vrais^[4].

Si les positivistes s'insurgent devant les assertions "dogmatiques" de la praxéologie et ne comprennent pas d'où elles viennent c'est parce qu'ils ont le tort de donner une application universelle à des méthodes qui ne valent que pour les sciences physiques^[5].

L'objet d'étude de l'économie est en lui-même chargé de sens

On a avancé l'idée que la praxéologie ne serait pas véritablement scientifique, parce que ses procédures sont verbales ("littéraires"), et non mathématiques ni symboliques^[6].

En fait, la logique mathématique est exclusivement appropriée à la physique, où les diverses étapes du raisonnement n'ont pas de sens en eux-mêmes, puisqu'en physique les axiomes et par conséquent les déductions ne sont pas eux-mêmes chargés de sens, et n'en prennent "opérationnellement" que dans la mesure où ils peuvent expliquer et prédire des faits donnés. En praxéologie, au contraire, les axiomes sont connus pour vrais, ce qui veut dire qu'ils ont un sens précis. Il en résulte que toutes les étapes de la déduction se rapportent à quelque chose qui existe, elles sont à la fois significatives et absolument vraies. Or, on exprime beaucoup mieux ce qui veut dire quelque chose avec des mots dont le sens est connu de tous, plutôt qu'avec des symboles qui ne signifient rien en eux-mêmes et dont il faudra expliquer le sens... à l'aide de mots. En plus de cela, s'astreindre à traduire en symboles les mots de la théorie économique, pour les retraduire ainsi, afin que les conclusions soient intelligibles, tout cela n'a pas beaucoup de sens, et viole en tous cas le grand principe scientifique du rasoir d'Occam, suivant lequel on doit se garder de multiplier inutilement les entités.

Le critère de "réfutabilité" disqualifie la logique comme science

Le concept crucial des positivistes, qui forme la base de leur attaque contre la préférence démontrée, est celui de la "signification opérationnelle". En fait, leur épithète désobligeante favorite est que telle ou telle formule ou loi serait "opérationnellement vide de sens"^(A).

Le critère de la "signification" opérationnelle est exclusivement tiré des procédures de la physique telles que décrites ci-dessus. Une loi explicative doit être exposée de manière *testable*, de sorte qu'on puisse observer si elle est fausse. Toute loi qui prétend être absolument vraie de sorte qu'on ne puisse concevoir un test empirique qui la réfuterait serait par conséquent "dogmatique" et "opérationnellement vide de sens"—d'où l'idée des positivistes que si une proposition ou une loi ne peut pas être réfutée par l'expérience, il faut que ce soit une "définition arbitraire". D'où encore la tentative faite par Sweezy de réduire la phrase de Fisher à une identité "sans signification"^[7].

Sweezy objecte que la phrase de Fisher : "tout individu agit comme il le désire" serait un raisonnement "circulaire", puisque l'action implique le désir et pourtant les désirs ne peuvent pas être découverts indépendamment, mais uniquement en observant l'action elle-même^(B).

On ne voit pas ce qu'il pourrait y avoir de circulaire là-dedans. En effet, nous connaissons les désirs en vertu du concept de l'action humaine, parce qu'ils sont impliqués par l'existence de l'action. Car c'est précisément la caractéristique de l'action humaine que d'être motivée par des désirs et des buts, à la différence des corps qu'étudie la physique, et qui n'ont pas de raison d'agir. Par conséquent, nous pouvons tout à fait affirmer que l'action est motivée par des désirs, et qu'il suffit d'observer les actions concrètes pour connaître les désirs *spécifiques* de ceux qui agissent".

c. Le Professeur Samuelson et la "préférence révélée".

La “préférence révélée” —révélée par le choix— aurait été un terme approprié pour notre concept. Cependant, il a été confisqué par Samuelson pour un concept de son invention, qui lui ressemble mais qui est en réalité fort différent. La différence critique est celle-ci : Samuelson suppose qu’il existe une échelle de préférences sous-jacente, qui forme la base des actions des hommes, et qui demeure *constante* alors qu’ils agissent au cours du temps. Samuelson utilise alors des procédures mathématiques complexes pour tenter de “faire la carte” des préférences personnelles à partir de la multiplicité des actions.

Les préférences ne sont pas “constantes”

L’erreur première ici est de supposer que les échelles de préférence demeureraient constantes au cours du temps. Il n’y a absolument aucune raison pour faire une telle hypothèse^(C).

Tout ce que nous pouvons dire est qu’une action, à un instant donné, révèle une partie de l’échelle des préférences de quelqu’un *à ce moment précis*. Il n’y a absolument rien qui permette de supposer qu’elle reste constante entre un instant et un autre^[8].

Les théoriciens de la “préférence révélée” ne se rendent pas compte qu’ils postulent la *constance* des préférences ; ils croient que leur hypothèse est seulement celle du comportement *cohérent*, qu’ils identifient avec la “rationalité”. Ils admettront que les gens ne sont “pas toujours rationnels”, mais défendent leur théorie comme une bonne approximation, au point de lui prêter une valeur éventuellement normative. En fait, comme l’a fait remarquer von Mises, la *constance* et la *cohérence* sont deux choses radicalement différentes. La cohérence signifie qu’une personne maintient un ordre de rangement transitif sur son échelle de préférences (s’il préfère A à B et B à C, il préfère A à C). Mais la procédure de la *préférence révélée* dépend pas de cette hypothèse-là, mais de celle de la *constance*, à savoir qu’une personne *conserverait* son échelle de préférences au cours du temps. Alors qu’on peut trouver que la première attitude est rationnelle, il n’y a rien d’irrationnel dans le fait pour les gens de changer d’avis avec le temps. Par conséquent, on ne peut fonder aucune théorie valide sur une hypothèse de stabilité des préférences^[9].

L’absurdité d’opposer des questionnaires à l’action effective

Une des procédures les plus absurdes fondées sur l’hypothèse de la stabilité des préférences a été la tentative pour déduire les préférences des consommateurs, non de l’action réelle telle qu’on l’observait, mais en leur faisant répondre à des *questionnaires*. *In vacuo*, on interroge longuement quelques consommateurs sur le panier imaginaire de produits qu’ils préféreraient à un autre panier abstrait de produits, etc. Non seulement cela souffre de l’erreur quant à la constance des préférences, mais en fait, on ne peut rien obtenir de sûr en se bornant à poser des questions à des gens qui ne sont pas confrontés à des choix réels dans la pratique. Les évaluations des gens seront différentes suivant qu’ils *parlent* de leurs choix ou les *font* réellement, et en outre il n’y a aucune garantie qu’ils disent la vérité^[10].

La faillite de l’approche par la préférence révélée n’a jamais été mieux illustrée que par un de ses partisans éminents, le Professeur Charles Kennedy. Celui-ci écrit :

“Dans quelle science respectable prendrait-on un seul instant au sérieux l’hypothèse de cohérence (il veut dire stabilité) ?”^[11].

Il affirme pourtant qu’il faut la retenir de toutes façons, sinon la théorie de l’utilité ne servirait à rien dans la pratique. Abandonner la vérité au profit d’une prétendue “utilité” pratique est la marque distinctive de la tradition positiviste-pragmatique. A l’exception de certaines constructions auxiliaires, il devrait être clair que ce qui est faux ne peut pas servir à construire une théorie vraie. C’est particulièrement le cas de la théorie économique, qui est expressément bâtie sur des axiomes vrais.

d. Le psychologisme et le behaviorisme : deux pièges jumeaux.

La doctrine de la préférence révélée est l'un des exemples de ce qu'on pourrait appeler l'erreur du "psychologisme" : traiter les échelles de préférence comme si elles existaient comme des entités à part, détachées de l'action réelle. Le psychologisme est une erreur commune en théorie de la valeur. Il est fondé sur une hypothèse courante que l'analyse de la valeur serait une sorte de "psychologie", et que, par conséquent, la théorie économique devrait se lancer dans l'analyse psychologique quand elle établit les fondements de sa structure théorique.

En soi, la praxéologie ne fait que constater les jugements de valeur ; elle ne cherche pas à les expliquer

La praxéologie, la base de la théorie économique, est pourtant distincte de la psychologie. La psychologie analyse le *comment* et le *pourquoi* des jugements de valeur formés par les gens. Elle traite le contenu concret des buts et des jugements de valeur. La théorie économique, pour sa part, se fonde simplement sur l'*existence* des projets et déduit ensuite sa théorie valide de ce postulat général^[12].

Elle n'a donc rien à voir avec le contenu particulier de ces projets, ni avec les opérations internes à l'esprit de l'homme en action^[13].

S'il convient d'éviter le psychologisme, il faut aussi se garder de l'erreur inverse, qui est le "behaviorisme". Le behavioriste souhaite expurger complètement la théorie économique du "subjectivisme", à savoir des motifs de l'action, puisqu'il s'est mis dans la tête que toute référence à la conscience humaine est anti-scientifique. Son idéal est la méthode de la physique quand elle observe les mouvements de la matière sans objet, inorganique. En adoptant cette méthode, il élimine la connaissance morale de l'action sur laquelle la science économique est fondée ; en fait, il rend impossible toute recherche scientifique sur les êtres humains. L'approche behavioriste en économie commença avec Cassel, et son praticien le plus éminent est le professeur Little. Little rejette la préférence démontrée parce qu'elle suppose l'existence d'une préférence. Il se glorifie de ce que, dans son analyse, l'individu et sa maximisation "disparaissent enfin", ce qui veut dire, bien sûr, que la théorie économique disparaît avec lui^[14].

Les erreurs du psychologisme et du behaviorisme ont leur source commune dans le désir qu'ont leurs partisans de donner à leurs concepts et leurs procédures une "signification opérationnelle", que ce soit dans le domaine du comportement observé ou celui des opérations mentales. Vilfredo Pareto, peut-être le fondateur d'une approche explicitement positiviste en économie, était le champion des deux erreurs. Rejetant l'approche de la préférence démontrée comme "tautologique", il cherchait d'un côté à éliminer les préférences personnelles de la théorie économique, et de l'autre à étudier et à mesurer des échelles de préférences indépendamment de toute action réelle. Pareto est donc, à plus d'un égard, l'ancêtre spirituel de la plupart des théoriciens contemporains de la valeur^[15].

e. Note sur la critique du Professeur Armstrong

Le Professeur Armstrong a formulé une critique de la préférence révélée qui pourrait indiscutablement s'appliquer aussi à la préférence démontrée. Il affirme que lorsqu'on range plus d'une classe de biens, les échelles de préférences individuelles ne peuvent pas être unitaires, et que nous ne pouvons pas dire quel est le rang des produits sur une échelle unique^[16]. Au contraire, c'est précisément la caractéristique d'une échelle de préférences déduite de l'action que celle-ci est unitaire. Car c'est uniquement lorsqu'une personne classe deux possibilités comme ayant plus ou moins de valeur sur une échelle unitaire, qu'elle peut choisir entre les deux. Elle affectera ses moyens à l'utilisation qu'elle aura préférée. Le choix effectif démontre donc toujours les préférences qui comptent, et ce, sur une échelle unifiée^[17].

2

Théorie de la valeur

La théorie de la valeur, au cours de la génération passée, s'est scindée en deux groupes mutuellement hostiles :

1° ceux qui s'accrochent au vieux concept d'utilité cardinale, mesurable, et

2° ceux qui ont rejeté le concept cardinal, mais se dispensent par la même occasion du concept d'utilité et y ont substitué une analyse fondée sur les courbes d'indifférence.

Dans sa forme ancienne, l'approche cardinaliste a été abandonnée par tous, à l'exception d'une arrière-garde. En termes de préférence démontrée, la cardinalité doit être éliminée. Les grandeurs psychologiques ne peuvent pas être mesurées, puisqu'il n'existe aucune unité objective qui soit *étendue*, au sens philosophique du terme — ce qui est une condition préalable nécessaire à toute mesure. Par-dessus le marché, le choix effectif ne peut démontrer aucune forme d'utilité *mesurable* ; il peut seulement montrer qu'une possibilité a été préférée à une autre^[18].

a. L'utilité marginale ordinale et l'"utilité totale"

Le concept d'"utilité marginale" n'implique aucune mesure

Les rebelles ordinalistes, conduits par Hicks et Allen au début des années 1930, crurent que le rejet de toute tentative de mesure impliquait qu'il fallait aussi rejeter le concept d'utilité marginale. En somme, ils jetaient le bébé de l'utilité avec l'eau du bain cardinaliste. Leur raisonnement était que la notion d'utilité marginale implique en elle-même une possibilité de mesurer. Pourquoi ? C'est qu'ils faisaient implicitement l'hypothèse — néoclassique — comme quoi le "marginal" dans "utilité marginale" serait le même "marginal" que celui du calcul infinitésimal.

Comme en mathématique ce qui est "total" est l'intégrale de ce qui est "marginal", les néo-classiques avaient assez tôt conclu qu'il existait une sorte d'"utilité totale", laquelle serait l'intégrale mathématique d'une série d'"utilités marginales"^[19].

Ils se rendirent peut-être aussi compte que c'était un postulat essentiel pour quiconque chercherait à représenter l'utilité en termes mathématiques. Ils supposèrent donc par exemple que l'utilité marginale d'un bien disponible en six unités est "égale" à l'"utilité totale" de six unités moins l'"utilité totale" de cinq unités. Si on peut soumettre les utilités à l'opération mathématique de la soustraction, les dériver et les intégrer, alors il est évident que le concept d'utilité marginale implique nécessairement des utilités cardinales mesurables^[20].

L'utilité marginale, c'est celle de l'objet de l'action

Il faut se rappeler que la représentation mathématique de la dérivation repose sur un postulat de *continuité*, c'est-à-dire sur des étapes infiniment petites. Or, dans l'action humaine, il ne peut *pas* y avoir d'étapes infiniment petites. L'action de l'homme et les faits qui la motivent consistent nécessairement dans des mouvements observables, et par conséquent "discrets" au sens mathématique du terme : ce ne sont pas des mouvements infiniment petits. La représentation de l'utilité en termes du calcul infinitésimal n'a donc pas de fondement légitime^[21].

Or, il n'y a *aucune* raison de concevoir l'utilité marginale en termes de calcul infinitésimal. Dans l'action humaine, le terme de "marginal" se rapporte non à une unité infiniment petite, mais à la quantité *en cause*. Toute quantité qui fait l'objet d'une action particulière est "marginale". Par exemple, si nous parlons d'une situation spécifique avec des œufs séparés, alors chacun des œufs est l'unité ; si nous traitons des boîtes de six œufs, alors chacune des boîtes de six œufs est l'unité. Dans les deux cas, nous parlons d'une unité marginale. Dans le premier cas, nous traitons de "l'utilité marginale d'un œuf" dans le contexte de disponibilités variables des œufs. Dans le second, de l'"utilité marginale d'une boîte" quelle que soit la disponibilité en boîtes d'œufs. Ces deux utilités sont marginales. Aucune d'entre elle n'est en aucun sens le "total" de l'autre. Pour élucider la relation entre l'utilité marginale et ce qu'on a improprement appelé l'"utilité totale", mais se réfère en réalité à l'utilité marginale d'une unité plus grande, construisons une échelle de valeur hypothétique pour les œufs :

Rang dans l'échelle de valeur :

- 5 œufs
- 4 œufs
- 3 œufs
- 2 œufs
- 1 œuf
- 2° œuf
- 3° œuf
- 4° œuf
- 5° œuf

Voici chez quelqu'un l'échelle ordinale des valeurs pour les œufs. Plus le rang est élevé, plus la valeur est grande. Au centre, on trouve un œuf, le premier œuf en sa possession. La loi de l'utilité marginale décroissante veut que le second, le troisième, le quatrième œuf, etc. soient au-dessous du premier sur son échelle de valeurs, et dans cet ordre-là. Maintenant, puisque les œufs sont des biens, et qu'ils sont donc recherchés, il s'ensuit qu'un homme donnera plus de valeur à deux œufs plutôt qu'à un, à trois plutôt qu'à deux, etc. Au lieu d'appeler cela "l'utilité totale", nous dirons que *l'utilité marginale d'une unité d'un bien est toujours plus grande que celle d'une unité moindre*. Un ensemble de cinq œufs sera placé plus haut qu'un ensemble de 4, etc. Il devrait être clair que la seule relation arithmétique ou mathématique entre ces utilités marginales est simplement ordinale. D'un côté, étant donnée une unité d'une certaine taille, l'utilité marginale de cette unité diminue à mesure que la disponibilité des unités augmente. C'est la loi familière de l'utilité marginale décroissante. De l'autre côté, l'utilité marginale d'une unité de plus grande taille est plus grande que l'utilité marginale d'une unité de plus petite taille. C'est la loi que nous venons de souligner. Il n'y a pas de relation mathématique entre, disons, l'utilité marginale de quatre œufs et l'utilité marginale du quatrième œuf, sauf que la première est plus grande que la seconde.

Nous devons alors conclure que *l'utilité totale est une chose qui n'existe pas* ; toutes les utilités sont marginales. Dans les cas où la disponibilité d'un bien n'est égale qu'à une unité, alors l'"utilité totale" de cette disponibilité entière est simplement l'utilité marginale d'une unité dont la taille est égale à cette disponibilité totale. L'idée centrale est la *taille variable* de l'unité marginale, qui dépend de la situation^[22].

Une erreur typique à propos du concept d'utilité marginale est l'affirmation du Professeur Kennedy suivant laquelle "le mot 'marginal' présuppose des accroissements d'utilité", et par conséquent la mesurabilité. Mais le mot "marginal" ne concerne *pas* des accroissements de l'utilité, mais *l'utilité d'accroissements* de la quantité des biens, qui ne doit rien à aucune possibilité de mesure^[23].

Le problème du Professeur Robbins

Le Professeur Lionel Robbins, au cours d'une défense de l'ordinalisme, a soulevé un problème qu'il laissait sans réponse. La doctrine courante, dit-il, affirme que si des *différences* entre des rangs peuvent être jugées par les individus, aussi bien que les rangs eux-mêmes, alors l'échelle des valeurs peut d'une certaine manière être *mesurée*. Il est pourtant vrai, dit Robbins, qu'on est capable de juger ces différences. Par exemple, entre trois peintures, il peut dire qu'il préfère un Rembrandt à un Holbein bien moins qu'il ne préfère un Holbein à un Munnings. Comment peut-on alors sauver l'ordinalisme^[24] ?

Le dilemme de Robbins avait cependant déjà été résolu vingt ans auparavant dans un fameux article d'Oskar Lange^[25].

Lange fait remarquer, en des termes que nous appellerions de préférence démontrée, que les actes de choix ne révèlent que de purs classements. Ils ne font pas apparaître les "différences" dans les rangs ; celles-ci, étant du pur psychologisme, sont peut-être intéressantes, mais ne sont pas pertinentes pour l'analyse économique. A cela, nous n'avons qu'à ajouter que les différences dans les rangs peuvent tout à fait être révélées par des choix effectifs, chaque fois qu'on peut obtenir les biens en échange d'argent. Il suffit de se rendre compte que les unités de monnaie (dont la caractéristique est d'être très divisibles) peuvent être associées dans les mêmes échelles de valeur que les produits. Par exemple, supposons que quelqu'un soit prêt à payer 1 000 000 de dollars pour un Rembrandt, 800 000 dollars pour un Holbein, et seulement 2 000 dollars pour un Munnings. Alors, son échelle de valeurs présentera l'ordre descendant suivant : 1 Rembrandt ; 1 000 000 dollars ; 1 Holbein ; 800 000 dollars ; 700 000 dollars ; 600 000 dollars ; 1 Munnings ; 2 000 dollars.

Nous pouvons observer ces rangs, et aucune question de mesurabilité n'a besoin d'apparaître.

Qu'on puisse ranger l'argent, comme de nombreux autres produits, sur une échelle de valeurs unitaire, est une conséquence du "théorème de la régression" de Mises, qui rend possible l'application à la monnaie de la théorie de l'utilité marginale^[26].

Il est caractéristique de l'approche du Professeur Samuelson qu'il se gausse de l'ensemble du problème de la circularité que le théorème de la régression a résolu. Il s'appuie sur Léon Walras, qui a développé l'idée d'un "équilibre général dans lequel toutes les grandeurs sont déterminées simultanément par des relations d'interdépendance efficaces", qu'il oppose aux "craintes des auteurs littéraires" quant au raisonnement circulaire^[27].

C'est là un des exemples de l'influence pernicieuse de la méthode mathématique en économie. L'idée d'une détermination mutuelle est appropriée à la physique, qui cherche à expliquer les mouvements non motivés de la matière inanimée. Dans la praxéologie, à l'inverse, la cause est connue : *l'intention* de la *personne*. Par conséquent, en théorie économique, la méthode appropriée consiste à procéder de l'action déterminante aux effets qui en résultent.

c. Le mythe de l'indifférence

Les révolutionnaires hicksiens, dans les années 1930, ont remplacé le concept d'utilité cardinale par celui des courbes d'indifférence, et les revues d'économie sont depuis lors encombrées par des réseaux compliqués de courbes d'indifférence, à deux ou trois dimensions, des tangentes, des "droites de budget", etc.

Or, adopter la préférence démontrée implique que l'ensemble du concept de classes d'indifférence doive s'écrouler, et avec lui tout l'appareillage compliqué qu'on a bâti dessus.

L'indifférence est un postulat strictement arbitraire

L'indifférence ne peut jamais être démontrée par l'action ; c'est tout le contraire. Toute action signifie nécessairement un *choix*, et tout choix signifie une préférence définie. L'action implique exactement le contraire de l'indifférence. Le concept d'indifférence est un cas particulièrement malheureux d'erreur psychologiste. On y suppose que les classes d'indifférence existent quelque part, en dehors de l'action, de manière sous-jacente. Ce postulat est particulièrement voyant dans les discussions qui essaient de faire empiriquement "la carte" des courbes d'indifférence, à l'aide d'un attirail de questionnaires élaborés.

Si une personne est réellement indifférente entre deux possibilités, alors elle ne peut pas choisir entre elles, et elle ne choisira pas [\[28\]](#).

L'indifférence, par conséquent, n'a jamais rien à voir avec l'action et ne peut pas être démontrée par elle. Si un homme, par exemple, est indifférent entre se servir de 300 ou de 301 grammes de beurre à cause de la petitesse de l'unité, alors il n'aura pas l'occasion d'agir sur la base de ce choix possible. Il comptera le beurre en unités plus grandes, où les montants en cause ne lui seront *pas* indifférents.

Le concept d'"indifférence" peut être important pour la psychologie, mais pas pour la théorie économique. En psychologie, nous nous intéressons aux intensités des valeurs, la possibilité de l'indifférence, etc. En économie, nous ne nous intéressons qu'aux jugements de valeur que le choix effectif a révélés. L'économie n'a que faire de savoir si la personne préfère A à B parce que sa préférence est forte, ou si c'est parce qu'elle a joué à pile ou face. *Le fait de la préférence* est ce qui compte pour la théorie économique, et non les raisons pour lesquelles l'individu est arrivé à ce classement.

Ce n'est pas que le concept d'indifférence ait échappé à une critique sévère : Le Professeur Armstrong a fait remarquer que, si l'on s'en tient à la formulation curieuse que Hicks donne de l'"indifférence", il serait possible à une personne d'être "indifférente" entre deux possibilités, sans que cela l'empêche de choisir l'une au détriment de l'autre [\[29\]](#).

Little a de bonnes critiques du concept d'indifférence, mais son analyse est viciée par son empressement à se servir de théorèmes défectueux pour arriver à des conclusions de politique sociale, et par sa méthodologie radicalement behavioriste [\[30\]](#).

Une attaque très intéressante du concept d'indifférence d'un point de vue psychologique, a été faite par le professeur Macfie [\[31\]](#).

Les théoriciens de l'indifférence ont deux arguments essentiels à l'appui du rôle de l'indifférence dans l'action réelle. L'une est de citer l'âne "parfaitement rationnel" qui démontrerait son indifférence en se tenant, affamé, à égale distance de deux bottes de paille également attirantes [\[32\]](#).

Comme les deux bottes de paille sont de toutes les manières également attirantes, l'âne ne peut en choisir aucune et meurt donc de faim. Cet exemple est censé montrer comment l'indifférence pourrait être révélée dans l'action. Il est évidemment difficile de concevoir un âne, ou une personne, qui puisse être *moins* rationnel. En réalité, il n'est pas confronté à *deux* choix mais à *trois*, le troisième étant de mourir de faim sur place. Même chez un théoricien de l'indifférence, ce troisième choix sera placé plus bas dans l'échelle des valeurs de l'individu. Il ne choisira pas de mourir de faim.

Si les deux bottes de paille sont également attirantes, alors l'âne ou l'homme, qui doit choisir entre l'une et l'autre, permettra au hasard pur, tel que jouer à pile ou face, de décider entre les deux. Mais alors là non plus, l'indifférence n'est pas ce que révèle le choix, puisque le jet de la pièce lui a permis d'établir une préférence ! [\[33\]](#)

L'autre tentative pour démontrer les classes d'indifférence repose clairement sur la confusion entre la cohérence et la permanence des choix, que nous avons analysée plus haut. Ainsi, Kennedy et Walsh affirment qu'un homme peut révéler son indifférence si, quand on lui demande de répéter ses choix entre A et B *au cours du temps*, il choisit chacune des possibilités dans 50% des cas^[34]. Si le concept de courbe d'indifférence est complètement fallacieux, il est assez clair que le concept de "courbe d'indifférence d'une communauté", que Baumol prétend bâtir à partir de courbes individuelles, mérite le rejet le plus expéditif^[35].

d. Les erreurs de l'approche néo-cardinaliste de von Neumann et Morgenstern

Après la guerre, le monde des économistes fut pris d'assaut par une théorie néo-cardinaliste, celle d'une quasi-mesure de l'utilité. Cette approche, qui a l'avantage psychologique d'être présentée dans un emballage mathématique plus avancé que la théorie économique ne l'avait connu jusqu'alors, fut fondée par von Neumann et Morgenstern dans un ouvrage fameux^[36]. Leur théorie avait l'avantage supplémentaire d'être fondée sur les développements les plus récents et les plus à la mode (aussi incorrects qu'ils fussent) de la philosophie de la mesure et de la théorie probabiliste. La thèse de von Neumann et Morgenstern a été adoptée par des économistes mathématiciens parmi les plus en vue, et n'a rencontré jusqu'à présent presque aucune opposition^(D).

La consolation principale des ordinalistes est l'assurance des néo-cardinalistes que leur doctrine ne s'applique qu'aux conditions de l'incertitude et par conséquent ne secoue pas trop sévèrement la doctrine ordinaliste^[37].

Mais cette consolation est assez mince, étant donné que l'incertitude, il y en a dans n'importe quelle action.

La théorie de von Neumann et Morgenstern est en résumé la suivante : un individu peut comparer non seulement certains événements, mais aussi certaines combinaisons d'événements, avec des probabilités numériques définies pour chacun d'entre eux. Alors, à en croire les auteurs, si une personne préfère une possibilité A à une possibilité B, et B à C, elle est capable de décider si elle préfère B ou une combinaison de probabilités à 50-50 de C et de A. Si elle préfère B, alors on déduit que sa préférence de B par rapport à C est plus grande que sa préférence de A par rapport à B. De même façon, des combinaisons variables de probabilités sont choisies. Une utilité numérique quasi-mesurable est assignée à son échelle d'utilité en liaison avec son indifférence entre l'utilité de B et diverses combinaisons de probabilité de A et de C. Le résultat est une échelle numérique donnée lorsque deux valeurs arbitraires sont assignées aux utilités de deux des événements.

Les erreurs de cette théorie sont nombreuses et graves :

- (1) Aucun des "axiomes" ne peut être validé à partir de la préférence démontrée, puisqu'on accepte l'idée que chacun de "axiomes" peut être violé par les acteurs individuels.
- (2) La théorie repose lourdement sur un postulat de constance des préférences, de sorte que les utilités puissent être révélées par l'action au cours du temps.
- (3) Quand elle établit son échelle numérique, la théorie repose fortement sur le concept sans fondement de *l'indifférence* des utilités.
- (4) Cette théorie repose fondamentalement sur la mise en œuvre fallacieuse d'une théorie numérique de la probabilité, dans un domaine où celle-ci n'est pas applicable. Richard von Mises a montré de façon concluante que l'on ne peut attribuer des probabilités numériques

que dans des situations où il y a des classes d'entités, telles qu'on ne sait rien des membres de cette classe, mis à part justement qu'ils sont membres de cette classe, et où des essais successifs révèlent une tendance asymptotique vers une proportion stable, ou fréquence d'apparition, d'un certain événement dans cette classe. Il ne peut pas y avoir de probabilités assignées à des événements individuels spécifiques^[38].

Or, dans l'action humaine, c'est précisément le contraire qui est vrai. Là, il n'y a pas de classes dont les membres seraient homogènes. Chaque événement est unique, et différent des autres événements. Ces événements uniques ne sont pas répétables. Il est par conséquent dépourvu de sens d'appliquer une théorie de la probabilité numérique à de tels événements^[39].

Ce n'est pas une coïncidence si, invariablement, l'application des théories néo-cardinalistes a toujours été faite aux loteries et aux jeux de hasard. C'est qu'en fait *il n'y a que les loteries* auxquelles on puisse appliquer la théorie des probabilités. Les théoriciens préjugent de son application à l'ensemble de l'action humaine, tout en confinant leurs discussions aux cas des loteries. En effet, celui qui achète un billet de loterie sait seulement que le billet individuel est membre d'une certaine classe de billets. L'entrepreneur, quand il prend ses décisions, est au contraire confronté à des cas uniques, dont il a une connaissance imprécise, et qui n'ont qu'un rapport limité avec d'autres cas.

(5) Les néo-cardinalistes avouent que leur théorie n'est même pas applicable aux jeux de hasard dès lors que la personne a une préférence ou une aversion pour le jeu en tant que tel. Comme le fait qu'une personne s'adonne au jeu démontre qu'elle aime ça, il est clair que, même dans ce cas fabriqué sur mesure, la doctrine de von Neumann-Morgenstern est inapplicable^[40].

(6) Cette théorie traduit une conception de la mesure à la fois inédite et cocasse. La nouvelle philosophie de la mesure abandonne les concepts de "cardinalité" et d'"ordinalité", pour employer des formules laborieuses telles que "mesurables à une constante multiplicative près" (cardinal), "mesurable à une transformation monotone près" (ordinal) ou "mesurable à une fonction linéaire près" (la nouvelle quasi-"mesure", dont l'indice d'utilité proposé par von Neumann et Morgenstern est un exemple). Cette terminologie, mis à part sa complexité induite (sous l'influence des mathématiques), implique que tout, y compris l'ordinalité, serait "mesurable d'une manière ou d'une autre". Celui qui propose une nouvelle définition pour un concept important est tenu de prouver son dossier ; évidemment, ce n'est pas ce qu'a fait cette nouvelle définition de la mesure^(E).

Pour n'importe quelle définition raisonnable, la mesure implique la possibilité d'affecter des nombres uniques, qui puissent être utilisés de manière intelligible dans des opérations arithmétiques. Pour ce faire, il est nécessaire d'avoir une unité fixe, et pour définir une telle unité, la propriété à mesurer doit être *étendue* dans l'espace, de telle manière que tout le monde puisse se mettre d'accord sur l'unité. En conséquence, les états de la conscience, étant *intensifs* et non objectivement étendus, ne peuvent être mesurés ni soumis à des opérations arithmétiques. L'utilité, elle, fait référence à des états intensifs. La mesure devient d'autant moins plausible lorsque nous nous rendons compte que l'utilité est un concept praxéologique plutôt que directement psychologique.

Une réponse en vogue est qu'on a bel et bien mesuré des états de la conscience ; c'est ainsi que l'ancienne sensation subjective, non scientifique de la chaleur a été remplacée par la science objective de la thermométrie^[41].

En fait, cette réfutation n'en est pas une, car la thermométrie ne mesure pas les *états* psychologiques eux-mêmes. Elle suppose une corrélation approximative entre la propriété intensive à mesurer et un événement objectivement étendu, tel que l'expansion physique d'un gaz ou du mercure. La thermométrie ne peut pas non plus avoir précisément

mesuré les états subjectifs : nous savons que, pour diverses raisons, l'on a plus chaud ou plus froid même si la température extérieure reste la même^[42].

On ne peut certainement trouver aucune corrélation entre des échelles de préférence démontrée et des longueurs physiques. En effet, les préférences n'ont pas de fondement physique *direct*, comme en ont les sensations de chaleur.

Faire des opérations arithmétiques sur des nombres ordinaux est absolument impossible ; par conséquent, utiliser d'une façon ou d'une autre le terme de "mesurable" à propos de nombres ordinaux brouille irrémédiablement le sens de la notion. Peut-être le meilleur remède à une telle confusion serait-il d'éviter *toute* utilisation de nombres pour des rangs ordinaux ; on peut tout aussi bien exprimer le concept de rang par des lettres (A, B, C...) avec la convention que A, par exemple, exprime le rang le plus élevé.

Quant au nouveau type de quasi-mesurabilité, personne n'a prouvé jusqu'à présent qu'il puisse exister, et la charge de la preuve incombe à ses partisans. Si un objet est étendu, alors il est, au moins en théorie, susceptible d'une mesure, car il est en principe possible de définir une unité fixe objectivement observable. S'il est intensif, alors aucune unité fixe de ce genre n'est utilisable, et toute affectation d'un nombre ne peut être qu'ordinaire. Il n'y a pas de place pour un cas intermédiaire. L'exemple favori de quasi-mesurabilité qu'on présente toujours est, encore une fois, la température. En thermométrie, les échelles centigrade et Fahrenheit sont censées pouvoir être convertibles l'une dans l'autre, non par une constante multiplicative (cardinalité), mais par une multiplication puis l'addition d'une constante (une "transformation linéaire"). Une analyse plus précise révèle cependant que ces deux échelles sont tout simplement dérivées d'une échelle unique issue d'un point zéro absolu. Tout ce dont nous avons besoin pour démontrer la cardinalité du concept de température, c'est de transformer les deux échelles centigrade et Fahrenheit en des échelles où le "zéro absolu" est zéro, et chacune pourra alors être transformée dans l'autre par une constante multiplicative. Par-dessus le marché, la véritable mesure de la température est une mesure de *longueur* (disons, d'une colonne de mercure) de sorte que la température est en réalité une mesure dérivée, déduite de la longueur, magnitude cardinalement mesurable^[43].

Jacob Marschak, l'un des membres les plus éminents de l'école Neumann-Morgenstern, a concédé que l'exemple de la température est insuffisant pour établir la quasi-mesurabilité, puisqu'elle est déduite de la mesure cardinale et fondamentale de la distance. Pourtant, et on en reste assis, il avance l'*altitude* à la place. Mais si "les relevés de température ne sont rien d'autre qu'une distance" qu'est-ce d'autre que l'*altitude*, qui n'est, purement et simplement, que longueur et distance ?^[44]

3

L'économie du bien-être : une critique

a. La théorie économique et le choix des normes

On accepte généralement entre économistes, du moins officiellement, que la théorie économique en tant que telle ne permet pas de former des jugements de valeur. On ne reconnaît pas suffisamment qu'accepter ce fait n'implique aucunement d'adhérer à la position de Max Weber, suivant laquelle l'éthique ne pourrait jamais être scientifiquement ni rationnellement établie. Que nous acceptions la position de Max Weber, ou que nous adhérons à l'opinion plus ancienne de Platon et d'Aristote, suivant laquelle une éthique rationnelle est possible, il devrait être clair que c'est la *théorie économique* qui, en elle-même, ne peut pas fonder une position normative. Si une science de l'éthique est possible, elle doit être construite à partir des données établies par toutes les autres sciences.

La médecine peut établir qu'un certain remède est capable de guérir une certaine maladie, en laissant à d'autres disciplines le problème de savoir si cette maladie *doit* être guérie. De même, la théorie économique peut montrer que la politique A favorise la vie, la prospérité et la paix, alors que la politique B conduit à la mort, la pauvreté et la guerre. La médecine aussi bien que l'économie peuvent établir scientifiquement ces conclusions, et ceci sans introduire de jugements éthiques dans l'analyse. On pourrait protester que les médecins ne se soucieraient pas d'un remède éventuel à une maladie s'ils ne souhaitaient pas la guérir, ou que les économistes ne se seraient pas enquis des conditions de la prospérité s'ils ne voulaient pas ce résultat.

On peut répondre à cela deux choses :

(1) que cela est indubitablement vrai dans la plupart des cas, mais pas *nécessairement* vrai. Certains médecins ou économistes peuvent ne se soucier que de découvrir la vérité, et

(2) cela ne fait qu'établir les motifs psychologiques de ces savants ; cela ne prouve pas que la discipline elle-même engendre des jugements de valeur. Au contraire, cela renforce la thèse que l'éthique est produite en-dehors des sciences spécifiques de la médecine et de l'économie.

Ainsi, que nous tenions que l'éthique est affaire d'émotion non-rationnelle et de goût, ou que nous croyions en une éthique rationnelle, nous devons admettre que la théorie économique en elle-même ne permet pas d'établir des jugements éthiques. Comme le jugement porté sur une politique est une discipline de l'éthique, la même conclusion est applicable à la politique. Si, par exemple, la prospérité et la pauvreté sont des choix politiques possibles, la science économique ne peut pas décider entre elles ; elle expose simplement la vérité quant aux conséquences de chacune des décisions politiques. En tant que citoyens, nous tenons compte de ces vérités en prenant des décisions politico-éthiques.

b. Le problème de la nouvelle économie du bien-être : la règle de l'unanimité.

Le problème de l'"économie du bien-être" a toujours été de trouver quelque moyen de contourner cette restriction en économie, et d'émettre directement des jugements éthiques et notamment *politiques*. Comme la théorie économique décrit des personnes qui cherchent à

maximiser leur “utilité”, ou “bonheur”, ou “bien-être”, le problème peut être traduit dans les termes suivants : Quand la théorie économique peut-elle dire que “la société s’en trouve mieux” après un certain changement ? ou, concurrentement, quand peut-on dire que l’“utilité sociale” a été “augmentée” ou “maximisée” ?

Les économistes néo-classiques, sous la houlette du professeur Pigou, avaient trouvé une réponse simple : la théorie économique peut établir que l’utilité marginale de l’argent pour quelqu’un diminue alors que son revenu monétaire augmente. Par conséquent, ont-ils conclu, l’utilité marginale d’un dollar est moindre pour un homme riche que pour un pauvre. *Toutes choses égales par ailleurs*, l’utilité sociale est maximisée par un impôt progressif sur le revenu qui prend aux riches et donne aux pauvres. C’est la démonstration favorite des anciens “économistes du bien-être”, fondée sur la norme utilitariste de Bentham, et portée à maturation par Edgeworth et Pigou.

Les économistes avaient benoîtement continué sur cette voie jusqu’à ce qu’ils fussent brusquement arrêtés par le professeur Robbins. Robbins montra que cette démonstration repose sur des comparaisons interpersonnelles d’utilité, et que, comme l’utilité n’est pas une grandeur cardinale, ces comparaisons impliquent des jugements éthiques^[45].

Le résultat de l’intervention de Robbins fut en fait de réintroduire la règle d’unanimité de Pareto dans la théorie économique, et de l’instituer comme la règle de fer à l’aune de laquelle l’économie du bien-être doit se référer pour établir sa crédibilité^[46].

Cette règle est la suivante : nous ne pouvons dire que le “bien-être social” (ou, de préférence, “l’utilité sociale”) s’est *accrue* du fait d’un changement, si personne ne s’en trouve plus mal, et si quelqu’un au moins s’en trouve mieux. Si une personne s’en trouve plus mal, le fait que les utilités interpersonnelles ne peuvent pas être soustraites ni additionnées interdit aux économistes de dire quoi que ce soit sur l’utilité sociale. Toute proposition concernant l’utilité sociale en l’absence d’unanimité, impliquerait un jugement normatif de comparaison interpersonnelle entre les gagnants et les perdants de ce changement. Si X personnes gagnent à un changement et Y personnes y perdent, toute conclusion “sociale” obtenue par une “somme” faite de pondérations impliquerait nécessairement un jugement de valeur sur l’importance respective des deux groupes^[47].

La règle d’unanimité de Pareto et Robbins l’a emporté en théorie économique et presque complètement évincé la vieille règle de Pigou. Depuis, sous le nom de “nouvelle économie du bien-être”, une énorme entreprise intellectuelle s’est développée, produisant une série de tentatives pour réaliser la quadrature du cercle : déclarer “scientifiques” certains jugements politiques, tout en conservant la règle de l’unanimité.

c. La porte de sortie du professeur Robbins

La formulation propre à Robbins de la règle d’unanimité conduit à largement sous-estimer la portée des restrictions qu’elle impose aux économistes pour faire leurs recommandations. Robbins affirmait qu’il suffit aux économistes de porter un seul jugement éthique pour se livrer à des comparaisons interpersonnelles d’utilité : à savoir que tout homme aurait “une capacité égale pour la satisfaction” dans les mêmes circonstances. Certes, Robbins admet qu’une telle affirmation ne peut être établie par la théorie économique ; mais il suggère que, comme tous les bons démocrates sont tenus de faire cette hypothèse égalitaire, nous pouvons bel et bien faire comme si on pouvait entreprendre des comparaisons interpersonnelles d’utilité, et se permettre de porter des jugements normatifs.

Tout d’abord, si on y réfléchit, on a de la peine à imaginer ce que l’expression “égale capacité pour la satisfaction” peut bien vouloir dire. Robbins, comme nous l’avons vu, reconnaît qu’on ne *peut pas* comparer scientifiquement l’utilité ni la satisfaction entre les personnes. S’il n’y a pas d’unité de satisfaction qui permette de faire des comparaisons, alors l’hypothèse que les satisfactions de

personnes différentes pourraient être “égales”, en quelque circonstance que ce soit, n’a tout simplement aucun sens. “Egal”, de quelle manière, et avec quelles unités ? C’est que nous ne pouvons pas faire n’importe quelle supposition éthique, simplement parce qu’elle nous arrange : nous sommes au minimum tenus de la formuler de telle manière qu’elle ait un sens, et que les termes dont elle est faite se réfèrent à quelque chose d’identifiable. Or, le terme d’“égalité” ne peut pas avoir de sens s’il est impossible de définir aucune unité de mesure identifiable, et il n’existe pas d’unité de satisfaction ni d’utilité : il s’ensuit qu’on ne peut pas légitimement faire une hypothèse de “capacité égale pour la satisfaction”, et qu’elle ne peut donc fournir de prétexte à l’économiste pour faire aucune recommandation de politique économique.

Ce n’est pas tout : la position de Robbins implique une conception passablement indigente de l’éthique et de sa relation avec les questions politico-économiques. La question des comparaisons interpersonnelles d’utilité n’est en fait *qu’une* des nombreuses questions normatives que l’on doit résoudre avant qu’aucune conclusion politique puisse être rationnellement obtenue. Supposons, par exemple, deux changements dans la société, dont chacun fait gagner en utilité à 99% de la population et perdre au 1% restant. A l’évidence, aucune hypothèse de comparaison d’utilité entre les personnes ne peut suffire pour établir un jugement normatif, indépendamment de la *nature* du changement lui-même. Si par exemple, le changement consistait dans la réduction en esclavage des 1% par les 99%, et si l’autre était la suppression d’une subvention de l’Etat aux 1%, il pourrait y avoir une différence certaine entre les jugements de valeur que nous portons dans les deux cas, même s’il était concevable de supposer que l’“utilité sociale” reste “la même” dans les deux cas.

d. Le principe de compensation

Une tentative notable pour aboutir à des conclusions politiques dans le cadre de la règle d’unanimité fut le “principe de compensation” de Kaldor et Hicks, pour qui on peut scientifiquement dire de l’“utilité sociale” qu’elle augmente, si les gagnants *auraient pu* compenser les perdants en restant malgré tout gagnants^[48].

Cette approche comporte nombre d’erreurs essentielles. Tout d’abord, si le principe de compensation est censé aider les économistes à juger la politique publique, il est évident qu’il devrait, du moins en principe, nous permettre de juger des états *effectifs* de la société : ce à quoi nous avons affaire, ce sont des gens qui gagnent et qui perdent *réellement* à un changement, et non seulement *potentiellement*. Que les gagnants soient ou non *capables* de compenser les perdants est donc sans objet ; la question est de savoir si la compensation a effectivement eu lieu. Nous ne pouvons encore constater un gain d’utilité sociale que si la compensation est faite de telle sorte que personne ne soit perdant ; mais est-il possible de jamais réaliser cette compensation ? Pour ce faire, il faudrait que les compensateurs examinent l’échelle d’utilité de tout le monde. Or, de par la nature même des échelles de préférence, cela est impossible. Qui peut savoir comment a changé l’utilité de quelqu’un ? Le principe de compensation est nécessairement étranger à la préférence démontrée ; par conséquent, une fois que le changement s’est produit, il demeure impossible de savoir ce qu’il est advenu de l’utilité de qui que ce soit. La raison de cette séparation irrémédiable est que l’acte de compensation, par nature, ne sera jamais qu’un don unilatéral à une personne et non un *acte* qu’elle aurait décidé, et qu’il est par conséquent impossible de savoir en quoi son utilité va augmenter, en comparaison de sa perte du fait d’une autre situation. La seule chose que nous puissions jamais dire, c’est qu’une personne a préféré une situation à une autre ; et encore ne pouvons-nous le faire que lorsqu’elle a eu l’occasion d’exercer un *choix* authentique.

Il est certain que des compensateurs ne pourraient faire aucune confiance à des questionnaires : n’importe qui n’aurait qu’à *dire* qu’il a perdu en utilité pour recevoir une compensation. Supposons encore que quelqu’un déclare qu’il a été tellement atteint dans sa sensibilité par un changement donné, qu’aucune récompense pécuniaire ne saurait jamais le compenser. L’existence d’une seule personne de ce genre annule toute tentative de compensation.

Or, c'est un exemple-type des problèmes —insolubles— qui se posent nécessairement dès lors que l'on abandonne le domaine de la préférence démontrée.

e. La “fonction d'utilité sociale”

Sous l'impact de critiques bien moins fondamentales que ce qui précède, le principe de compensation a été abandonné par la plupart des économistes. Il y a eu des tentatives plus récentes pour y substituer un autre procédé : la “fonction d'utilité sociale”. Pourtant, après une brève agitation, le concept, inventé par les Professeurs Bergson et Samuelson, a rencontré les récifs, et pratiquement sombré sous diverses critiques. On en est venu à le considérer comme un concept vide de sens, et donc sans conséquences. Ses fondateurs eux-mêmes semblent avoir abandonné la partie, et reconnu que les économistes doivent aller chercher leurs jugements normatifs au-delà de leur discipline pour aboutir à des conclusions de politique économique^[49].

Le Professeur Rothenberg a fait une tentative désespérée pour sauver la notion d'utilité sociale en changeant radicalement sa nature, c'est-à-dire en l'identifiant avec un “processus social de décision” existant. Pour justifier ce glissement de sens, Rothenberg doit supposer que “la société” existerait “indépendamment des individus”, et ferait “ses” propres évaluations. De plus, comme Bergson l'a fait remarquer, cette procédure abolit toute théorie du bien-être, puisque le rôle de l'économiste s'y réduirait à observer empiriquement n'importe quel processus social de prise de décisions, et puis à proclamer automatiquement que ses résultats sont par définition des “gains d'utilité sociale”.

f. L'économiste comme “conseiller”

Faute de pouvoir faire des recommandations fondées sur le principe de compensation ou de la fonction d'utilité sociale, il existe un autre procédé fort bien vu pour permettre à l'économiste de prendre part à la formulation des politiques économiques tout en demeurant un savant-qui-ne-fait-pas-de-politique. C'est l'idée qu'on va laisser quelqu'un autre choisir les objectifs, l'économiste s'autorisant à lui dire quels sont les moyens corrects pour atteindre les objectifs recherchés (et à se faire embaucher par lui). L'économiste prenant pour donnée la hiérarchie des fins *d'un autre*, se bornant à lui indiquer les moyens de l'atteindre, on prétend qu'il demeure à l'écart de tout jugement de valeur, et reste un “pur savant”. L'ennui, c'est que cette position est fausse, et même sophistique. Prenons un exemple dans l'article fondamental du Professeur Philbrook, celui d'un économiste monétaire appelé à conseiller le système de la Réserve Fédérale^[50].

Cet économiste peut-il s'en tenir à accepter les objectifs fixés par les dirigeants du système, et à indiquer la manière la plus efficace de les atteindre ? La réponse est qu'*il ne peut pas le faire s'il ne considère pas vraiment ces objectifs comme bons*, c'est-à-dire s'il ne porte pas un jugement normatif. Supposons en effet que l'économiste en question soit persuadé que l'ensemble du Système de la Réserve Fédérale est monstrueux, aveugle et nuisible ^(E).

Dans ce cas, la meilleure chose à faire serait vraisemblablement de recommander une politique exposant ses tares, ses échecs et ses déprédations de la manière la plus spectaculaire possible. Il est donc évident que l'économiste employé par le Système ne peut pas donner un seul avis sans abandonner sa neutralité. S'il lui indique les meilleurs moyens pour atteindre ses fins, on doit logiquement en inférer qu'il partage ces objectifs. Son avis n'implique pas moins un jugement normatif si son choix est “d'accepter tacitement les décisions de la communauté (*sic*) tels que les exprime le système politique”^[51].

g. La fin de l'économie du bien-être ?

Après plusieurs décennies de développements dans tous les sens, la théorie du bien-être se retrouve confinée à une règle d'unanimité encore plus contraignante. Les tentatives qu'elle a faites pour juger des affaires politiques dans les limites posées par cette règle ont toutes connu l'échec.

La mort de la "nouvelle" économie du bien-être commence à être reconnue à regret par tous ses partisans, et chacun a pris la parole tour à tour pour annoncer son décès^[52].

Si on accepte les critiques avancées dans cet article, on se hâtera d'accomplir des rites funéraires, et le cadavre sera gentiment enterré. On comprendra bien qu'il subsiste un bon nombre de "nouveaux" économistes du bien-être, qui continuent à chercher à tâtons quelque chose à récupérer parmi les débris. Ainsi, Reder propose que la théorie économique fasse malgré tout des recommandations spécifiques, au coup par coup. Voilà bien cependant un refus de tenir compte du problème fondamental. Rothenberg essaie d'inaugurer une hypothèse de stabilité des préférences à partir de considérations psychologiques sur les personnalités sous-jacentes^[53].

Or, outre le fait que des changements "fondamentaux" peuvent avoir lieu à tout moment, c'est de changements *à la marge* que la théorie économique traite généralement et, pour être marginal, un changement n'en est pas moins un changement. En fait, que les changements soient "marginaux" ou "fondamentaux" est une question de psychologie, non de praxéologie. Bergson s'essaie à une sorte de pseudo-mysticisme, rejetant la préférence démontrée et affirmant qu'il est possible que les jugements de valeur des gens soient "en réalité différents" de ceux qu'ils ont choisis par l'action. Il le fait à partir de la confusion, qu'il a adoptée, entre la cohérence et la stabilité des préférences.

La règle de l'unanimité annonce-t-elle la fin de toute possibilité d'une économie du bien-être, aussi bien dans sa version "ancienne" que dans la "nouvelle" ? Superficiellement, on pourrait le penser. En effet, si les changements ne doivent nuire à personne, c'est-à-dire si personne ne doit se trouver plus mal des effets d'un changement, quels changements peut-on considérer comme socialement utiles au vu du critère d'unanimité ? Comme se plaint Reder :

"Prendre en compte les implications sociales de la jalousie, par exemple, rend même impossible de dire que le bien-être sera accru si tout le monde obtient davantage de tous les biens"^[54].

L'économie du bien-être : une reconstruction

a. La préférence démontrée et la liberté naturelle

Mon propos ici est de faire savoir qu'on se hâte peut-être un peu trop de prendre le deuil de l'économie du bien-être, et qu'il est possible de la reconstruire à partir de la notion de préférence démontrée. Cette réhabilitation, n'en aura pas pour autant la moindre ressemblance avec les édifices, "anciens" ou "nouveaux", qui l'avaient précédée. En fait, si la thèse de Reder est correcte, la manière dont nous nous proposons de ressusciter le patient pourrait être considérée par beaucoup comme plus regrettable que son décès^[55].

La préférence démontrée, rappelons-le, élimine les hypothèses imaginaires sur les échelles de valeur individuelles. L'économie du bien-être a jusqu'à présent considéré les jugements de valeur comme des évaluations hypothétiques d'"états de la société" également hypothétiques. En revanche, la préférence démontrée ne s'occupe que des jugements de valeur tels qu'ils sont révélés par l'action volontaire.

Considérons maintenant les échanges sur un marché libre. Ces échanges y sont volontairement entrepris par les deux parties. Par conséquent, le fait qu'un échange a lieu démontre que celles-ci profitent toutes les deux de cet échange (ou plus exactement s'attendent à en profiter). Le fait que les deux parties ont choisi d'échanger *démontre* qu'elles en tirent toutes deux profit. Le marché libre est l'appellation que l'on a choisie pour désigner l'ensemble des échanges volontaires qui ont lieu dans le monde. Comme chaque échange démontre l'universalité des avantages pour les deux parties concernées, nous devons conclure que *le marché libre profite à tous ses participants*. En d'autres termes, l'économie du bien-être peut énoncer le jugement que le marché libre accroît l'utilité sociale, tout en restant dans le cadre de la règle de l'unanimité^[56].

Mais alors, et l'épouvantail de Reder : le jaloux qui étouffe de rage à voir la bonne fortune d'autrui ? Dans la mesure où lui-même prend part au marché, il révèle par ses actes qu'il accepte le marché et qu'il en bénéficie. Et nous ne nous soucions pas de ses opinions sur les échanges faits par les autres, puisque son action ne *démontre* pas ces préférences-là, et qu'elles ne peuvent par conséquent pas être prises en compte. Comment pouvons-nous *savoir* que ce jaloux hypothétique perd en utilité à cause des échanges faits par les autres ? Consulter verbalement ses opinions ne suffit pas, puisque sa jalousie proclamée peut être une plaisanterie, ou un jeu littéraire, ou un mensonge délibéré.

Nous sommes donc inéluctablement conduits à conclure que les processus du marché libre conduisent toujours à un gain d'utilité sociale. Et nous pouvons dire cela avec une validité absolue en tant qu'économistes, sans nous engager dans des jugements éthiques.

b. Le marché libre et le "problème de la distribution"

La théorie économique en général, et la théorie du bien-être en particulier, ont été hantées par le "problème de la distribution". On a affirmé, par exemple, que les affirmations suivant lesquelles le marché libre accroît l'utilité sociale sont belles et bonnes, mais uniquement dans les limites de l'hypothèse d'une distribution donnée des revenus^[57].

Comme il semble que les changements dans la distribution des revenus nuisent à l'un et profitent à l'autre, il serait impossible de rien dire de l'utilité sociale quand la distribution change ; or, la distribution est toujours en train de changer.

Or, le fait est que sur le marché libre, il n'y a *pas* de *distribution* séparée des revenus. Les actifs financiers possédés par quelqu'un lui appartiennent justement parce que ses services, ou ceux de ses ancêtres, ont été volontairement achetés par d'autres sur le marché. Il n'y a donc pas de processus de distribution qui soit séparé de ceux de la production et de l'échange sur le marché ; par conséquent, le concept même de "distribution" n'a pas de sens à propos du marché libre. Comme ladite "distribution" n'est qu'un résultat du processus libre de l'échange, et comme ce processus profite à tous les participants au marché et accroît l'utilité sociale, il en résulte directement que les résultats "distributifs" du marché libre sont, eux aussi, impossibles à dissocier d'un accroissement de l'utilité sociale.

En revanche, les censures des critiques de la "distribution" sont entièrement applicables à l'action de l'Etat. Quand les hommes de l'Etat prennent à Pierre pour donner à Paul ils imposent *un processus distinct de distribution*. Dans ce cas, il existe bel et bien un processus qui est *séparé* de la production et de l'échange, et par conséquent le concept prend un sens. Par dessus le marché, cette action étatique profite à un groupe et nuit à un autre, d'une façon à la fois évidente *et démontrable*, et viole par conséquent la règle de l'unanimité.

c. Le rôle des hommes de l'Etat

Jusqu'à une période récente, l'économie du bien-être n'avait pas étudié le rôle des hommes de l'Etat. En fait, la théorie économique en général n'avait jamais prêté beaucoup d'attention à ce problème fondamental. Des questions spécifiques, tels que l'impôt, ou le contrôle des prix, ont été examinées, mais l'Etat lui-même restait une ombre dans la littérature économique. En général, on pensait que, d'une manière ou d'une autre, "il" était représentatif de "la société", ou du "public". Or, la "société" n'est pas un être réel ; ce n'est qu'une étiquette, un raccourci pour désigner l'ensemble des personnes existantes^[58].

[Sur le sophisme du collectivisme méthodologique, et sur l'erreur plus large du réalisme conceptuel, cf. L'excellente discussion de Hayek, *Scientisme et sciences sociales*, pp. 56 et suiv.]

Désormais, ce domaine de l'action étatique, largement inexploré, pourra être étudié grâce à ces puissants instruments d'analyse que sont la règle de l'unanimité et la préférence démontrée.

Les hommes de l'Etat se distinguent de tous les autres groupes sociaux de deux manières :

(1) ils peuvent —et eux seuls— interférer par l'emploi de la force avec des échanges effectifs ou potentiels faits par d'autres personnes ; et

(2) ils sont les seuls à obtenir leurs revenus par un prélèvement forcé, appuyé sur la violence. Aucune autre personne ou groupe de personnes ne peut agir ainsi de façon légale^[59].

Que se passe-t-il donc lorsque qu'un homme de l'Etat, ou un délinquant, utilise la violence pour s'ingérer dans les échanges sur le marché ? Supposons que les hommes de l'Etat interdisent à Tartempion et à Duchmolle de faire un échange qu'ils étaient d'accord pour réaliser. Il est clair que les utilités de Tartempion et de Duchmolle ont été réduites, puisqu'on les empêche, sous peine de violence, de faire un échange qu'ils auraient autrement réalisé. D'un autre côté, il y a eu un gain en utilité (ou du moins, un gain attendu) chez les hommes de l'Etat qui imposaient cette restriction, sinon ils n'en auraient pas pris l'initiative. En tant qu'économistes, *nous ne pouvons rien dire de l'utilité sociale* dans ce cas, puisqu'il est démontré que certains ont gagné —et que d'autres ont perdu— à l'action des hommes de l'Etat.

Les mêmes conclusions s'imposent dans les cas où les hommes de l'Etat forcent Dugland et Glandu à faire un échange qu'ils n'auraient pas fait sans leur intervention. Une fois encore, les utilités des hommes de l'Etat augmentent, et au moins l'un des deux participants perd en utilité, puisqu'il y en a

au moins un qui n'aurait pas fait cet échange si les hommes de l'État les avaient laissés tranquilles. Encore une fois, la théorie économique ne peut rien dire de l'utilité sociale dans ce cas. Nous concluons par conséquent qu'*aucune ingérence des hommes de l'État dans les échanges ne peut jamais accroître l'utilité sociale* [de façon identifiable^[60]].

Mais nous pouvons en dire bien davantage. C'est en effet l'essence du statut des hommes de l'État qu'ils sont les seuls à obtenir leurs revenus par la ponction violente de l'impôt. Tous leurs actes ultérieurs et toutes leurs dépenses, par conséquent, découlent de l'exercice de ce pouvoir d'imposer. Nous venons de voir que, chaque fois que les hommes de l'État forcent quelqu'un à faire un échange qu'il n'aurait pas fait autrement, la victime perd en utilité à la suite de cette agression. Or, l'impôt associé au financement "public", n'est rien d'autre qu'un échange forcé de ce genre. Si, dans un système de financement volontaire, tout le monde était prêt à donner autant aux hommes de l'État, ils n'auraient pas besoin de la violence de l'impôt. Le fait que la violence est utilisée pour lever l'impôt, est la preuve qu'on aurait bien moins contribué dans un système complètement volontaire. Par conséquent, comme certains perdent à l'existence des impôts, et comme toute action des hommes de l'État est dépendante de leur pouvoir d'imposer, nous arrivons à cette conclusion : *aucune intervention des hommes de l'État, quel qu'elle soit, ne peut jamais accroître l'utilité sociale* [de façon identifiable].

La théorie économique conclut donc, sans s'engager dans aucune analyse normative et en se fondant sur les principes scientifiques de l'unanimité et de la préférence démontrée :

- (1) que le marché libre accroît toujours l'utilité sociale ; et
- (2) qu'aucune intervention des hommes de l'État ne peut jamais accroître l'utilité sociale [de façon identifiable].

Ces deux propositions constituent les piliers de l'économie du bien-être après reconstruction.

Les échanges entre les personnes peuvent avoir lieu, soit volontairement, soit sous la menace de la force. Il n'y a pas de moyen terme. Par conséquent, si les échanges sur le marché libre augmentent toujours l'utilité sociale, alors qu'aucun échange forcé ne peut accroître l'utilité sociale, nous pouvons conclure que le maintien d'*un marché libre et volontaire "maximise" l'utilité sociale* (à condition de ne pas interpréter "maximise" dans un sens cardinal).

Même les économistes les plus rigoureusement *wertfrei* ont en général accepté de se permettre au moins un jugement normatif : ils se jugent autorisés à recommander tout changement ou processus qui augmente l'utilité sociale conformément à la règle de l'unanimité. Tout économiste qui pratique cette méthode devrait donc (a) prôner le marché libre comme toujours bénéfique et (b) s'abstenir de recommander aucune action de l'État. En d'autres termes, il devrait devenir un héraut du *laissez-faire* le plus complet.

d. Reconsidérer le laissez-faire

Il est devenu assez courant de se moquer des auteurs de l'école "optimiste" française du laissez-faire au dix-neuvième siècle. En général, leur analyse "sociale" a été disqualifiée pour la "naïveté de ses préjugés" ; mais en fait, ce que leurs écrits révèlent, c'est que leurs conclusions laissez-fairistes étaient, si l'on peut dire, *despost*-jugés —des conclusions établies à partir de leur analyse, et non des pétitions de principe initiales qui lui auraient servi de point de départ^[61].

C'est parce qu'ils avaient *découvert* l'avantage social général du libre échange, qu'on trouve ces rhapsodies sur les bienfaits du processus de marché libre dans les écrits d'auteurs comme Frédéric Bastiat, Edmond About, Gustave de Molinari, ou l'américain Arthur Latham Perry. Leurs analyses de l'action des hommes de l'État étaient bien plus rudimentaires (sauf dans le cas de Molinari), mais leurs analyses ne nécessitaient généralement rien de plus que la présomption normative en faveur de l'utilité sociale pour les conduire à une position de pur laissez-faire^[62].

On trouve un aperçu de la manière dont ils concevaient l'échange volontaire dans ce passage complètement méconnu d'Edmond About :

“Ainsi, ce qui est admirable dans l'échange est qu'il profite aux deux parties au contrat... chacune des deux, en donnant ce qu'elle a en échange de ce qu'elle n'a pas, fait une bonne affaire... Cela arrive dans tout échange libre et direct... En fait, que vous vendiez ou que vous achetiez, vous faites un acte de préférence. Personne ne vous force à donner aucune de vos affaires en échange de celles d'autrui. [63]”

Les économistes ont largement méconnu l'analyse de l'échange qui sous-tend la position laissez-fairiste. Quand elle était prise en compte, on l'a généralement rejetée pour “simplisme”. Ainsi, Hutchison taxe de “simplicité” l'analyse de l'échange comme favorable aux deux parties ; Samuelson la dit “grossière”. Simple, elle l'est sans aucun doute ; mais la simplicité n'a jamais été une bonne raison pour rejeter un postulat scientifique. Ce qui compte, c'est de savoir si la doctrine est correcte ; si elle l'est, alors le rasoir d'Occam nous dit que plus elle est simple, meilleure elle est [64].

Le rejet de ce qui est simple semble avoir ses racines dans la méthodologie positiviste. En physique (le modèle du positivisme), la tâche du savant est de dépasser l'observation de bon sens et d'élaborer une structure complexe pour expliquer ce qu'on a coutume d'observer. La praxéologie, à l'inverse, part des vérités de bon sens comme *axiomes*. Les lois de la physique nécessitent un test empirique compliqué, alors que les axiomes de la praxéologie sont évidents pour tout le monde à partir d'une simple réflexion. En conséquence, les positivistes sont mal à l'aise en présence d'une vérité universelle. Au lieu de se réjouir de pouvoir fonder la connaissance sur des vérités universellement acceptées, le positiviste les repousse pour cause de “simplisme”, d’“imprécision” ou de “naïveté” [65].

La seule tentative faite par Samuelson pour réfuter la position laissez-fairiste fut de se référer à la réfutation prétendument classique faite par Wicksell [66].

Or, ce qu'avait fait Wicksell, c'était de rejeter sans le moindre argument l'approche des économistes français partisans de l'harmonie des intérêts, et de continuer par une longue critique d'une formulation bien plus faible, celle de Léon Walras. Walras essayait de prouver l’“utilité maximum” issue du libre échange en lui donnant le sens d'une utilité cardinale interpersonnelle, et s'exposait par conséquent à une réfutation élémentaire.

Il faut en outre souligner que le théorème de l'utilité sociale maximum s'applique, non pas à une variante quelconque de la “concurrence pure” ou “parfaite” ni même à la “situation concurrentielle”, opposée à une “situation de monopole”. Elle s'applique carrément et universellement à toutes les formes de l'échange volontaire. On pourrait objecter que l'action d'un cartel volontaire, en faisant monter les prix, détériore la situation des consommateurs, et que par conséquent proclamer les avantages de l'échange volontaire implique la proscription des cartels. Cependant, il n'est pas possible pour un observateur de comparer scientifiquement les utilités sociales des résultats sur le marché libre entre une période et la suivante. Comme nous l'avons vu plus haut, il n'est pas possible de s'assurer des échelles de valeur d'une personne au cours du temps. Il faut bien, *a fortiori*, que cela soit impossible pour l'ensemble des gens ! Comme nous ne pouvons pas découvrir les utilités des gens à travers le temps, nous devons conclure que, quelles que soient les conditions institutionnelles de l'échange, quel que soit le nombre, grand ou petit, des participants au marché, le marché libre maximisera l'utilité sociale à tout moment. En effet, tous les échanges sont toujours volontairement entrepris par toutes les parties. Examinons comment cela s'analyse concrètement :

à la période 1, le marché libre maximise l'utilité sociale.

Supposons maintenant que les producteurs forment volontairement un cartel dans une industrie. Ce cartel fait des échanges dans la période 2. L'utilité sociale est encore maximisée, car il n'existe toujours aucune violence qui viendrait altérer les échanges de quiconque.

Si, à la période 2, les hommes de l'État intervenaient pour interdire le cartel, ils ne pourraient toujours pas accroître l'utilité sociale, puisqu'on peut démontrer que l'interdiction nuit nécessairement à certains des producteurs^[67].

e. l'État comme “institution volontaire” : une critique.

Dans le développement de la pensée économique, on a prêté bien plus d'attention à l'analyse du libre-échange qu'à celle de l'action de l'État. En général, comme nous l'avons vu plus haut, on se bornait à supposer que l'État était une institution volontaire. Le postulat le plus courant est que l'État est accepté, parce que tout gouvernement doit reposer sur le consentement de la majorité. Or, si nous adoptons la règle de l'unanimité, il est évident que la majorité n'est pas l'unanimité, et que par conséquent la théorie économique ne peut absolument pas considérer l'État comme une institution volontaire. Le même commentaire s'applique aux procédures de vote majoritaire dans une démocratie : celui qui vote pour le candidat perdant, ou même celui qui s'abstient, peut difficilement être présenté comme un soutien du gouvernement^[68].

L'argument de Baumol

Depuis quelques années, quelques économistes ont commencé à se rendre compte que la nature de l'État nécessite d'être examinée soigneusement. On doit notamment reconnaître que l'économie du bien-être devrait pouvoir prouver que l'État est en quelque sorte “volontaire”, avant d'être fondée à lui recommander quelque action que ce soit. La tentative la plus ambitieuse pour présenter l'État comme une institution volontaire est due au professeur Baumol^[69]. La thèse des “économies externes” de Baumol peut se présenter succinctement comme suit : certains besoins sont par nature “collectifs” plutôt qu’“individuels”. Dans ces cas, chaque personne placera les choix suivants sur son échelle de valeurs :

(A) elle préférerait que *tout le monde à l'exception d'elle-même* soit forcé de payer pour satisfaire le besoin du groupe (par exemple la protection militaire, les parcs publics, les barrages, etc.). Cependant, comme cela n'est pas praticable, il doit choisir entre les choix B et C.

Dans (B), *personne* n'est forcé de payer le service, auquel cas le service ne sera probablement pas fourni puisque tout le monde tendra à éviter de payer sa part ;

dans (C), *tout le monde*, y compris la personne particulière elle-même, est forcé de payer le service : par conséquent l'action de l'État pour fournir ces services est en réalité “volontaire”. Tout le monde choisit gaillardement d'être forcé de payer.

Cet argumentation subtile peut être examinée à plusieurs niveaux.

Tout d'abord, il est absurde de prétendre que la “coercition volontaire” pourrait correspondre à une préférence démontrée. Si la décision était purement volontaire, aucun impôt violent ne serait nécessaire. Les gens accepteraient volontairement et publiquement de payer leur part des contributions au projet commun. Comme ils sont tous censés préférer payer le projet et l'obtenir plutôt que de ne pas payer et ne pas l'avoir, alors ils sont en réalité *d'accord* pour payer le prix et réaliser le projet. Par conséquent, l'appareil répressif de collecte de l'impôt est inutile, et on devrait

voir tout le monde aller bravement, quoiqu'avec quelque réticence, payer "ce qu'il doit", sans que le fisc ait jamais besoin d'aucune violence pour appuyer ses prétentions.

Deuxièmement, la thèse de Baumol est indubitablement vraie pour la *majorité*, puisque la majorité, bon gré mal gré, doit soutenir un gouvernement si elle doit subsister pour quelque temps. En revanche, même si la majorité est prête à se forcer elle-même pour forcer les autres (voire pour faire subir à *eux* le poids de la coercition), cela ne prouve rien en économie du bien-être, qui doit fonder ses conclusions sur *l'unanimité*, et non sur la règle majoritaire. Baumol prétendra-t-il que *tout le monde* partage cette échelle de valeurs ? N'y a-t-il personne dans la société qui préfère la liberté pour chacun à la coercition pour tous ? Si une telle personne existe, Baumol ne peut plus appeler l'État une institution volontaire. Sur quels fondements, *a priori* ou empiriques, peut-on affirmer qu'un tel individu n'existe pas ?^[70]

Pourtant, la thèse de Baumol nécessite un examen plus détaillé. En effet, quoiqu'il ne puisse établir l'existence d'une "coercition volontaire", s'il est vrai qu'en fait il existe certains services qu'on ne peut pas obtenir sur le marché libre, alors cela révélerait une faiblesse sérieuse de son "mécanisme". Existe-t-il des cas où on ne peut pas fournir sans violence les services désirés ? Au premier abord, les "économies externes" invoquées par Baumol pour répondre oui semblent une raison plausible. Des services tels que la protection militaire, les barrages, les routes, etc. sont importants. Les gens désirent qu'ils soient fournis. Or, tout le monde n'aura-t-il pas tendance à réduire sa contribution, en espérant que les autres paieront ? Pourtant, présenter cet argument comme une raison pour que ce soient les hommes de l'État qui fournissent ces services est un exemple de raisonnement circulaire qui préjuge de la question. En effet, on ne peut observer cette situation que parce que c'est justement l'État, et non le marché, qui fournit ces services ! Le fait que l'État fournit ces services a pour conséquence que, à la différence du marché, *la fourniture du service est complètement séparée de la collecte du paiement*. Comme le service est en général fourni gratuitement, et de manière plus ou moins indifférenciée, il s'ensuit naturellement que chacun —assuré du service— essaiera d'échapper à ses impôts. En effet, à la différence du marché, le paiement individuel de l'impôt ne lui rapporte rien directement. Et cette circonstance ne peut pas être une justification de l'action de l'État, puisqu'elle n'est qu'une *conséquence* de l'action de l'État lui-même.

Mais si l'État doit satisfaire certains besoins, c'est peut-être parce que ces besoins seraient "collectifs" et non "individuels" ? C'est la deuxième ligne d'attaque choisie par Baumol. Tout d'abord, Gustave de Molinari a prouvé que l'existence de services collectifs n'implique pas nécessairement l'action de l'État. Mais en outre, le concept même de besoins "collectifs" est extrêmement suspect. En effet, ce concept doit impliquer l'existence de quelque entité collective qui aurait des "besoins". Baumol se tortille pour ne pas avoir à l'admettre, mais il se contorsionne pour rien. Qu'il soit nécessaire de supposer l'existence d'une telle entité est parfaitement clair dans la discussion par Haavelmo de l'"action collective", que Baumol cite avec approbation. Haavelmo y concède que décider de l'action collective

"nécessite une forme de pensée et un pouvoir d'agir qui se trouvent en-dehors de la sphère fonctionnelle de tout groupe individuel en tant que tel."^[71]

Baumol essaie de nier que ses conclusions nécessiteraient de supposer l'existence d'une entité collective, en affirmant que certains services ne peuvent être financés qu'"en commun", étant destinés à servir plusieurs personnes en commun. Il en conclut que les individus ne pourront pas fournir ces services sur le marché. Voilà bien une position curieuse. En effet, toutes les grandes entreprises sont financées "en commun", avec d'énormes accumulations de capital, et elle servent aussi de nombreux consommateurs, souvent en commun. Personne n'affirme que l'entreprise privée ne peut pas fournir de l'acier ni des automobiles, ou de l'assurance, parce que ceux-ci sont financés "en commun". Pour ce qui est de la consommation "en commun", dans un sens aucune consommation ne peut être commune, puisqu'il n'y a que les *personnes* qui aient des besoins à satisfaire, et par conséquent tout le monde consomme nécessairement de façon séparée. Dans un autre sens, presque toutes les consommations sont "communes". Baumol, par exemple, affirme que

les parcs publics sont des “besoins collectifs” consommés en commun, puisqu’il faut que plusieurs personnes en profitent en même temps. Par conséquent, ce sont les hommes de l’État qui devraient fournir ce service. Mais aller au théâtre est encore plus “commun”, puisque tout le monde doit s’y rendre en même temps. Faut-il que tous les théâtres soient nationalisés et gérés par les hommes de l’État ? Allons plus loin : d’un point de vue plus large, toute consommation moderne dépend de méthodes de production de masse pour un large marché. Il n’y a pas de critères qui permettraient à Baumol d’isoler certains services et de les appeler “exemples d’interdépendance”, avec des “économies externes”. Quelles sont les personnes qui pourraient acheter de l’acier, ou des voitures, ou des surgelés, ou finalement presque tout, s’il n’y avait pas suffisamment de gens pour les demander et rentabiliser une production de masse ? Les interdépendances à la Baumol sont partout autour de nous, et il n’y a aucun moyen d’isoler un petit nombre de services pour les appeler “collectifs”.

Un argument commun qui est lié à la thèse de Baumol —quoiqu’il soit plus plausible— est que certains services sont si vitaux pour l’existence même du marché qu’ils doivent être fournis collectivement en-dehors du marché. Ces services (la protection, le transport, etc.) sont si fondamentaux, prétend-on, qu’ils baignent les affaires marchandes et sont une condition préalable nécessaire à leur existence. L’argument, ici, cherche à trop prouver. C’était l’erreur des économistes classiques que de considérer les biens en termes de larges *classes*, plutôt qu’en termes d’*unités à la marge*. Toutes les actions sur le marché sont marginales, et c’est précisément la raison pour laquelle l’évaluation, et l’imputation de la productivité en valeur aux facteurs de production, peut être faite. Si nous commençons à traiter des classes entières plutôt que des unités marginales, nous pouvons découvrir que toutes sortes d’activités sont des prérequis nécessaires, vitaux, à toute activité marchande : le sol, l’espace, la nourriture, l’habillement, la protection contre les intempéries, l’énergie, etc. et même le papier ! Faut-il que tous ces services soient fournis par l’État et ne le soient que par lui ? ^(F)

Débarrassée de ses nombreux sophismes, l’ensemble de la thèse des “besoins collectifs” se réduit à ceci : certaines personnes sur le marché recevront des avantages de l’action d’autrui sans les payer ^[72].

C’est l’alpha et l’oméga des critiques du marché, et c’est le seul problème pertinent des “économies externes” ^[73].

Dupond et Durand décident de financer la construction d’un barrage pour leurs fins personnelles ; Tartempion en profite quoiqu’il ne l’ait pas payé. Ou alors, Dupond et Pondou se paient des études et Tartemolle en profite parce qu’il peut avoir affaire à des gens instruits, etc. C’est le problème du “passager clandestin” ^(G).

On a pourtant de la peine à comprendre le pourquoi de toute cette agitation. Faut-il que je sois spécialement taxé parce que je jouis de la vue du jardin de mon voisin sans l’avoir payé ? L’achat d’un bien par Dupond et par Durand prouve qu’ils sont d’accord pour le payer ; si Tartempion en profite indirectement aussi, personne n’y perd. Si Tartempion pense qu’il serait privé de cet avantage si Dupond et Durand étaient les seuls à payer, il est libre d’apporter aussi sa contribution. Dans tous les cas de figure, les personnes consultent leurs préférences propres dans cette affaire.

En fait, nous sommes tous les passagers clandestins des efforts d’investissement et de développement technique de nos ancêtres. Devons nous nous vêtir d’un sac, couvrir notre tête de cendres, et nous soumettre aux diktats des hommes de l’État, du fait de cette heureuse circonstance ?

Baumol est profondément incohérent, comme tous ceux qui partagent son opinion. D’un côté, il ne faudrait pas laisser s’exercer les choix individuels et volontaires parce que le méchant passager clandestin pourrait vouloir resquiller et obtenir des avantages sans les payer. Par ailleurs, on accuse souvent les choix personnels de conduire à *n’en pas faire assez* pour les passagers clandestins. Ainsi, Baumol critique les investisseurs parce qu’au lieu de violer leurs propres préférences temporelles, ils n’investissent pas plus généreusement. A l’évidence, ce qu’il est raisonnable de faire

c'est de ne pas pénaliser le passager clandestin, et de ne pas lui accorder non plus de privilège spécial. Ce serait aussi la seule solution compatible avec la règle de l'unanimité et la préférence démontrée^[74].

Dans la mesure où la thèse du "besoin collectif" n'est pas réductible au problème du passager clandestin, elle est tout simplement une attaque de caractère éthique contre les évaluations individuelles, et un désir de l'économiste (vêtu de la robe du moraliste) de substituer ses propres jugements de valeur à ceux des autres pour décider de leurs actions *à eux*. On s'en rend bien compte à lire Suranyi-Unger, quand il affirme :

"Il (l'individu) peut être conduit par une évaluation mesquine, inconsidérée ou frivole de l'utilité et de la désutilité, et par un sentiment faible ou nul de sa responsabilité à l'égard du groupe^[75]."

Tibor Scitovsky, tout en faisant une analyse semblable à celle de Baumol, avance aussi une autre objection contre le marché libre fondée sur ce qu'il appelle des "économies externes pécuniaires"^[76].

On peut dire brièvement que cette conception souffre de l'erreur commune qui consiste à présenter l'équilibre général (et inaccessible) de l'économie en rotation uniforme comme un idéal normatif, et par conséquent conduit à épiloguer sur des phénomènes universellement présents tels que l'existence des profits, comme autant d'écarts par rapport à cet idéal.

Finalement, nous devons présenter les passages du Professeur Buchanan qui tendent à présenter l'État comme une institution volontaire^[77].

La thèse de Buchanan est fondée sur cette dialectique curieuse que la règle majoritaire dans une démocratie correspond en fait à l'unanimité, puisque les majorités peuvent toujours changer, et d'ailleurs, changent toujours! Le va-et-vient résultant du processus politique, parce qu'il n'est évidemment pas irréversible, est donc censé produire l'unanimité sociale. L'idée que le conflit et le blocage politiques incessants équivaudraient en fait à une mystérieuse unanimité sociale doit être interprétée comme une chute dans une sorte de mysticisme hégélien^[78].

5

Conclusion

Dans sa brillante revue de la théorie économique contemporaine, le Professeur Bronfenbrenner décrivait l'état actuel de la théorie économique dans les termes les plus pessimistes possibles^[79]. Le "chaos" et "la confusion" étaient des épithètes typiques, et Bronfenbrenner termine son article en citant le fameux poème *Ozymandias*.

Appliquée à la théorie en vogue actuellement, son attitude est justifiée. Les années 30 furent une période d'activité intense et d'avancées apparemment décisives dans la pensée économique. Pourtant, une par une, la réaction et le retrait se sont imposés et, au milieu des années 1950, les grandes ambitions entretenues vingt ans auparavant étaient soit moribondes, soit vouées à des combats d'arrière-garde désespérés. Aucune des approches autrefois nouvelles n'inspire plus de nouvelle contribution théorique. Bronfenbrenner mentionne spécialement dans ce contexte les théories de la concurrence imparfaite et celle de Keynes, et ce à juste titre. Il aurait pu mentionner la théorie de l'utilité et du bien-être. Car le milieu des années 1930 a vu le développement de l'analyse des courbes d'indifférence de Hicks-Allen, et la nouvelle économie du bien-être. Ces deux révolutions théoriques ont connu une énorme popularité dans les plus hautes sphères de la théorie économique ; et pourtant elles sont toutes les deux en train de s'effondrer.

La thèse de ce chapitre est que ces théories de l'utilité et du bien-être, ci-devant révolutionnaires et désormais conventionnelles, méritent un enterrement bien plus rapide qu'elles ne l'ont reçu ; mais qu'il n'est pas nécessaire qu'elles soient suivies par un vide théorique. On peut utiliser le critère de la préférence démontrée, d'après lequel la théorie économique traite uniquement de la préférence telle qu'elle est démontrée par l'action effective, combiné avec une règle stricte d'unanimité pour des affirmations portant sur l'utilité sociale, pour reconstruire complètement la théorie de l'utilité et du bien-être. La théorie de l'utilité sera finalement établie comme une théorie de l'utilité marginale ordinale. Quant à la théorie du bien-être, elle peut finalement redevenir un *corpus* vivace, même si ses conclusions ne plaisent pas à ses premiers créateurs. Qu'on ne s'imagine pas que nous ayons, dans nos discussions d'économie du bien-être, tenté de mettre en avant aucun programme éthique ou politique. Au contraire, la théorie économique proposée a été développée sans y inclure aucun jugement normatif. La théorie économique, en elle-même et par elle-même, ne peut pas établir un système de normes, et nous devons l'admettre quelle que soit notre conception de la philosophie morale. Le fait que le marché libre maximise l'utilité sociale, ou que l'action de l'État ne peut pas être considérée comme volontaire, ou que les économistes laissez-fairistes étaient de meilleurs analystes du bien-être qu'on ne le leur accorde généralement, n'implique en lui-même aucun plaidoyer pour le laissez-faire ni pour aucun autre système social. Ce que fait l'économie du bien-être est de présenter ces conclusions à qui forme des jugements de valeur, comme des données pour la construction de son système. A qui méprise le bien-être social ou exalte la violence, notre analyse peut fournir de puissants arguments à l'appui d'une politique d'étatisme systématique.

[1] Pour l'opinion de Mises, voir *Human Action*, (New Haven, 1949), pp. 94-96, 102-103 (*L'action humaine*, Paris, 1985, pp. 101-102, 108-110); *Theory of Money and Credit* (3^e éd. New Haven, 1931), pp. 46 et suiv. Voir aussi Frank A. Fetter, *Economic Principles* (New York, 1915), pp. 14-21.

[2] Cf. Alan Sweezy, "The Interpretation of Subjective Value Theory in the Writings of the Austrian Economists", *Review of Economic Studies* (juin 1934), pp. 176-85, pour un compte-rendu historique. Sweezy consacre une bonne part de son article à une critique de Mises comme premier promoteur de l'approche par la "préférence démontrée".

[3] Cf. les traités méthodologiques de Kaufmann, Hutchison, Souter, Stonier, Myrdal, Morgenstern, etc.

[4] Sur la méthodologie de la praxéologie et de la physique, cf. Mises, *Human Action*, Yale University Press, 1966; *L'action humaine* (Paris, PUF, 1985) et F.A. Hayek, *The Counter-Revolution of Science*, (North Shadeland, Indiana : Liberty Press,); *Scientisme et sciences sociales* (Paris, Agora, 1987).

[5] On peut même douter que les positivistes interprètent correctement la méthode appropriée aux sciences physiques elles-mêmes : pour un exposé de la manière dont les positivistes abusent du principe d'incertitude de Heisenberg en physique aussi bien que dans les autres disciplines, cf. A.H. Hobbs, *Social Problems and Scientism*, (Harrisburg, Pa.), pp. 220-232.

[6] Pour une insinuation typique, cf. George J. Schuler : "Rejoinder", *American Economic Review* (mars 1951), p. 188. Pour une appréhension du fait que la logique mathématique est essentiellement subsidiaire à la logique verbale fondamentale, cf. les remarques d'André Lalande et René Poirier, sur la "Logique" et la "Logistique", in (A. Lalande, éd.) *Vocabulaire technique et critique de la philosophie*, (6^e éd. Paris, 1951), pp. 574, 579.

(A) Tout nominaliste doit forcément confondre les axiomes avec des propositions arbitraires, puisqu'il pense que les définitions ne sont pas fondées sur l'expérience (N.d.T.).

[7] Les héros du positivisme, Rudolf Carnap et Ludwig Wittgenstein, méprisaient l'inférence déductive, l'accusant de se borner à déduire des "tautologies" à partir des axiomes. Or, tout raisonnement est déductif, et c'est un processus particulièrement vital pour aboutir à la vérité. Pour une critique de Carnap et Wittgenstein, et une démonstration que l'inférence n'est pas une simple identité ou "tautologie", cf. A. Lalande, "Tautologie" in *Vocabulaire*, *op. cit.* pp. 1103-1104.

(B) (N.d.T.) Les positivistes ne comprennent pas d'où pourrait venir le contenu empirique des axiomes. Il vient en fait de ce que les définitions sont elles-mêmes issues des lois de la réalité et doivent y faire référence. Or, les positivistes partent justement d'une pétition de principe contraire.

Cf. Ayn Rand et Leonard Peikoff : *Introduction to Objectivist Epistemology*, et notamment l'article fondamental de Peikoff : "[La dichotomie analytique-synthétique](#)" ("The Analytic-Synthetic Dichotomy" New York, New American Library, 1980 et 2^e éd. rév., Penguin, 1990).

(C) (N.d.T.) La seule vraie raison est en fait que si on postule l'existence de préférences *indépendantes* de l'action, on peut *imaginer* que l'action n'exprime *pas* les préférences.

Le concept devient ainsi "empiriquement testable", conforme aux canons de l'empirisme. Il permettra aussi, dans la pratique de *forcer* les gens à se conformer à leurs "vraies" préférences, et donc de fournir aux hommes de l'Etat force prétextes pour leurs violences prédatrices, prétextes à l'invention desquels Samuelson a d'ailleurs copieusement contribué (cf. *infra* : les "biens publics"). Naturellement le concept est faux et l'idée est absurde, mais tout ceci n'est qu'une illustration du lien indissociable entre d'une part l'étatisme et le scientisme qui traitent tous deux les hommes comme des objets sans conscience et sans volonté, et d'autre part la haine de la logique et l'emploi de faux concepts (c'est-à-dire la "langue de bois").

[8] L'analyse de Samuelson souffre aussi d'autres défauts, tels que l'utilisation illégitime de procédures fondées sur des "indices". Sur les fautes de logique qui affectent l'utilisation des indices, cf. Ludwig von Mises, *Theory of Money and Credit*, *op. cit.* pp. 187-194.

[9] Cf. Mises, *Human Action*, *op. cit.* pp. 102-103. *L'action humaine* pp. 108-109. Mises démontre que Wicksteed et Robbins ont commis une erreur semblable.

[10] Il faut porter au crédit de Samuelson qu'il récuse la méthode des questionnaires. Les Professeurs Kennedy et Keckskemeti, pour des raisons différentes, défendent celle-ci. Kennedy dit simplement, de manière assez illogique, qu'on utilise de toute façon des procédures *in vacuo* quand le théoricien affirme qu'on préfère avoir *d'avantage* d'un bien plutôt que d'en avoir *moins*. Mais cela, ce n'est pas du tout *in vacuo*. C'est une conclusion fondée sur la connaissance praxéologique que puisque c'est un *bien* qui est l'objet de l'action, il faut qu'on en préfère davantage à moins, aussi longtemps que cela demeure un bien. Kennedy a tort, par conséquent, lorsqu'il affirme que cela serait un argument circulaire, puisque le fait que l'action existe n'est pas "circulaire". Keckskemeti affirme en fait que la méthode des questionnaires est préférable à l'observation de la conduite pour découvrir les préférences. La base de son argument est une pseudo-distinction entre les jugements de valeur fondés sur l'utilité et ceux qui sont déduits de normes éthiques. On peut considérer que les normes éthiques ne se distinguent pas des jugements sur l'utilité ou qu'elles en sont un cas particulier, mais on ne peut pas imaginer qu'elles n'en soient pas.

Cf. Charles Kennedy : "The Common Sense of Indifference Curves", *Oxford Economic Papers* (janvier 1950), pp. 123-131; Kenneth J. Arrow, "Review of Paul Keckskemeti's 'Meaning, Communication and Value'", *Econometrica* (janvier 1955), p. 103.

[11] Kennedy, *loc. cit.* L'article de Kennedy fournit la meilleure esquisse de l'approche de la *préférence révélée*.

[12] L'axiome de l'existence des fins peut être considéré comme une proposition de la psychologie philosophique. Dans ce sens, la praxéologie est fondée sur la psychologie, mais son développement diverge ensuite complètement de la psychologie proprement dite. Sur la question de l'intentionnalité, la praxéologie se place carrément dans la tradition de Leibniz, celle de la psychologie philosophique, opposée à la tradition lockienne défendue par les positivistes, behavioristes et associationnistes. Pour une discussion éclairante sur ce sujet, cf. Gordon W. Allport, *Becoming* (New Haven, 1955), pp. 6-17.

[13] Ainsi, la loi de l'utilité marginale décroissante ne repose absolument pas sur une loi psychologique quelconque supposant la satiété des besoins, mais sur la vérité *praxéologique* que les premières unités d'un bien seront affectées aux utilisations qui leur donnent le plus de valeur.

[14] I.M.D. Little, "A Reformation of the Theory of Consumers' Behavior", *Oxford Economic Papers* (janvier 1949), pp. 90-99.

[15] Vilfredo Pareto "On the Economic Phenomenon", *International Economic Papers* N°3, (Londres, 1953), pp. 188-194. Pour une excellente réfutation, cf. Benedetto Croce, "On the Economic Principle, Parts I and II," *ibid.* pp. 175-176, 201. Le fameux débat entre Croce et Pareto, est un exemple éclairant des premiers débats entre les visions praxéologique et positiviste de l'économie.

W.C. Walsh est un exemple contemporain intéressant de la combinaison des deux types d'erreurs. D'un côté, c'est un behavioriste extrême, qui refuse de reconnaître la pertinence d'aucune préférence à l'action, ni que celle-ci puisse l'exprimer. De l'autre côté, il adopte l'opinion psychologiste extrémiste que les états de la conscience en tant que tels peuvent être directement observés. Pour cela, il se réfère au "sens commun". Mais ça ne tient pas, parce que les "observations" psychologiques de Walsh sont des types idéaux et non des catégories analytiques. Ainsi, Walsh affirme que : "dire que quelqu'un est un fumeur est différent de dire qu'il est en train de fumer", en défendant l'usage du premier type d'affirmations pour l'économie. Mais de telles propositions sont des *types idéaux* historiques, utilisables pour l'histoire et la psychologie, non pour l'analyse économique. Cf. W.C. Walsh, "On Descriptions of Consumers' Behavior" *Economica* (août 1954), pp. 244-252. Sur les *types idéaux* et leur relation avec la praxéologie, cf. Mises, *Human Action*, *op. cit.* pp. 59-64. *L'action humaine*, pp. 64-69.

[16] W. E. Armstrong, "A Note on the Theory of Consumers' Behavior". *Oxford Economic Papers* (janvier 1950), pp. 119 et suiv. Sur cette question, voir la réfutation de Little dans I.M.D. Little : "The Theory of Consumers' Behavior- A Comment" *ibid.* pp. 132-135.

[17] *Ibid.* pp. 132-135.

[18] La priorité de Mises dans l'établissement de cette conclusion est reconnue par le Professeur Robbins; cf. Lionel Robbins, "Robertson on Utility and Scope", *Economica* (mai 1953) pp. 99-111; Mises, *Theory of Money and Credit* *op. cit.* pp. 38-47 et *passim*. Le rôle de Mises dans l'élaboration d'une théorie de l'utilité marginale a souffert d'une méconnaissance presque totale.

[19] L'erreur commença peut-être avec Jevons. Cf. W. Stanley Jevons, *Theory of Political Economy* (Londres, 1888), pp. 49 et suiv.

[20] Que ce raisonnement est à la base du rejet de l'utilité marginale par les ordinalistes peut être constaté dans John R. Hicks, *Value and Capital* (2^e édition, Oxford, 1946) p. 19. On peut observer à quel point nombre d'ordinalistes regrettent la perte de l'utilité marginale, chez J. K. Arrow pour qui : "l'ancienne discussion de l'utilité marginale décroissante comme visant à la satisfaction des besoins les plus intenses semble a priori plus raisonnable" que l'analyse actuelle en termes de "courbes d'indifférence" mais qu'elle est, malheureusement, "inséparable de la notion intenable d'une utilité mesurable". Cité dans D.H. Robertson, "Utility and All What ?" *Economic Journal* (décembre 1954), p. 667.

[21] Hicks concède la fausseté du postulat de continuité mais entretient une foi aveugle dans l'espoir que tout sera pour le mieux quand toutes les actions seront agrégées ensemble. Hicks *op. cit.*, p. 11.

[22] Cette analyse de l'utilité totale fut mise en avant pour la première fois par Mises, *Theory of Money and Credit*, *op. cit.*, pp. 38-47. Elle fut continuée par Harro F. Bernardelli, spécialement dans son "The End of Marginal Utility Theory ?" *Economica* (mai 1938), p. 206. Le traitement du sujet par Bernardelli est pourtant entaché par les laborieuses tentatives qu'il fait pour trouver quelque forme de représentation mathématique légitime.

Pour constater l'incapacité des économistes mathématiciens à comprendre ce traitement de ce qui est "marginal" et "total", voir la critique de Bernardelli par Paul A. Samuelson, "The End of Marginal Utility Theory : A Note on Dr. Bernardelli's Article". *Economica* (février 1939), pp. 86-87; et Kevin Lancaster, "A Refutation of Mr. Bernardelli", *ibid.* (Août 1953), pp. 259-262. Pour les réponses voir F. Bernardelli, "A Reply to Mr Samuelson's Note", *ibid.* pp. 88-89 et *id.* "Comment on Mr Lancaster's refutation", *ibid.* (août 1954), pp. 240-242.

[23] Cf. Charles Kennedy, "Concerning Utility", *Economica* (février 1954), p. 13. L'article de Kennedy, incidemment, est une tentative pour réhabiliter un type de cardinalisme en faisant des distinctions entre "quantité" et "magnitude", et en utilisant le concept d'"addition relationnelle" de Bertrand Russell. A l'évidence, cette sorte d'approche tombe avec un seul grand coup du rasoir d'Occam, le grand principe scientifique comme quoi il ne faut pas multiplier les entités au-delà de ce qui est nécessaire. Pour une critique, cf. D. H. Robertson, *loc. cit.* pp. 668-669.

[24] Robbins, *loc. cit.* p. 104.

[25] Oskar Lange, "The Determinateness of the Utility Function" *Review of Economic Studies* (juin 1934), pp. 224 et suiv. Malheureusement, Lange renâcle devant les implications de son analyse et adopte une hypothèse de cardinalité, uniquement à cause de son désir d'atteindre certaines conclusions "sociales" auxquelles il tient.

[26] Le *théorème de la régression* de Ludwig von Mises montre que la valeur de la monnaie peut toujours être expliquée, en remontant la chaîne des causes, à l'utilité non-monétaire du premier bien qui a servi de monnaie. Ce théorème est évidemment inconnu des néo-classiques, qui raisonnent en termes de détermination simultanée; mais la question se pose nécessairement pour les économistes autrichiens, qui raisonnent toujours en termes de causalité et conçoivent les jugements de valeur comme des actes de la pensée, voulus, datés et portant sur des faits identifiables de la réalité (N.d.T.).

Cf. Charles Kennedy, "Concerning Utility", *Economica* (février 1954), p. 13. L'article de Kennedy, incidemment, est une tentative pour réhabiliter un type de cardinalisme en faisant des distinctions entre "quantité" et "magnitude", et en utilisant le concept d'"addition relationnelle" de Bertrand Russell. A l'évidence, cette sorte d'approche tombe avec un seul grand coup du rasoir d'Occam, le grand principe scientifique qui recommande de ne pas multiplier les entités au-delà de ce qui est nécessaire. Pour une critique, cf. D. H. Robertson, *loc. cit.* pp. 668-669.

[27] Samuelson, *Foundations*, *op. cit.*, pp. 117-118. Pour des attaques semblables contre des économistes autrichiens plus anciens, cf. Frank H. Knight, "Introduction" in Carl Menger, *Principles of Economics* (Glencoe, Ill., 1950), p. 23. George Stigler, *Production and Distribution Theories* (New York, 1946), p. 181. Stigler critique Böhm-Bawerk parce qu'il rejette la "détermination mutuelle" en faveur du "concept plus ancien de cause et d'effet", et l'explique par le fait que Böhm-Bawerk n'avait pas de formation mathématique. Pour la critique par Menger du concept de détermination mutuelle, cf. T. W. Hutchison, *A Review of Economic Doctrines, 1870-1929* (Oxford, 1953), p. 147.

(N.d.T.) Traiter un économiste de “littéraire” n’est pourtant pas l’injure suprême des positivistes. Etre “métaphysicien” est bien pire, et “théologique” est l’Abomination de la Désolation. Cela vient de la théorie des trois périodes d’Auguste Comte : l’humanité devrait successivement passer par trois âges, l’ère “théologique”, l’ère “métaphysique” et l’ère “positive”. Les “métaphysiciens” sont à la traîne du Progrès des Idées; quant aux “théologiens”, ils sont indécrottables.

[28] Les théoriciens de l’“indifférence” ne se trompent pas moins en supposant des mouvements infiniment petits, qui sont essentiels pour leurs représentations géométriques, mais erronés pour une analyse de l’action humaine.

[29] W.E. Armstrong “The Determinateness of the Utility Function,” *Economic Journal* (1939), pp. 453-467. L’argument d’Armstrong, que l’indifférence n’est pas une relation transitive (comme Hicks le supposait), ne s’applique qu’à des unités de taille différente d’un même produit. Voir aussi Armstrong, “A Note on the Theory of Consumers’ Behavior”, *loc. cit.*

[30] Little, “Reformulation” et “Theory” *locs. cit.* C’est un autre défaut de l’approche de la préférence révélée de Samuelson qu’elle essaie aussi de “révéler” les courbes d’indifférence.

[31] Alec L. Macfie, “Choice in Psychology and as Economic Assumption”, *Economic Journal* (juin 1953), pp. 352-367.

[32] Ainsi, cf. Joseph Schumpeter, *History of Economic Analysis* (New York, 1954), pp. 94n, 1064.

[33] Voir aussi l’avertissement de Croce contre l’utilisation des animaux dans des analyses de l’action humaine. Croce, “Economic Principle I”, *loc. cit.*, p. 175.

[34] Kennedy, “Common Sense”, et Walsh, *locs. cit.*

[35] Cf. William J. Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State* (Cambridge, Mass., 1952), pp. 47 et suiv.

[36] John von Neumann et Oskar Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior* (2° éd. 1947), pp. 8, 15-32, 617-632.

(D) On peut quand même mentionner Maurice Allais : s’il a mérité un prix Nobel pour quelque chose, ça ne pourrait être que pour avoir réfuté l’hypothèse de l’“utilité espérée” qui fonde la démonstration de Von Neumann et Morgenstern. Est-ce à dire que Rothbard, dont l’analyse est infiniment plus profonde, mérite le prix Nobel ? (N.d.T.).

[37] Ainsi, cf. L’excellent article de présentation par Armen A. Alchian, “The Meaning of Utility Measurement”, *American Economic Review* (mars 1953), pp. 26-50. Cf. aussi Robert Strotz, “Cardinal Utility”, *ibid.* (mai 1953), pp. 384-397. Les principaux partisans de l’approche de von Neumann et Morgenstern sont Marschak, Friedman, Savage et Samuelson.

Les prétentions de la théorie, même dans les meilleures conditions, à mesurer l’utilité de quelque manière que ce soit ont été réfutées avec élégance par Ellsberg, qui fait aussi sauter la prétention de Marschak de rendre la théorie normative. La critique d’Ellsberg souffre néanmoins considérablement d’être fondée sur le concept de “signification opérationnelle”. Cf. D. Ellsberg, “Classic and Current Notions of Measurable Utility”, *Economic Journal* (septembre 1954), pp. 528-556.

[38] Richard von Mises, *Probability, Statistics and Truth* (Londres, 1939). Voir aussi Ludwig von Mises, *Human Action*, *op. cit.* pp. 106-117. L’action humaine, pp. 112-124. Les théories aujourd’hui à la mode de Rudolf Carnap et de Hans Reichenbach n’ont pas ébranlé la validité de l’approche de Mises. Mises les réfute dans la troisième édition en allemand de son œuvre, malheureusement non disponible en anglais. Cf. Richard von Mises, *Wahrscheinlichkeit, Statistik und Wahrheit*, (3° éd. Vienne 1951). La seule critique plausible de Mises a été celle de W. Kneale, qui a fait remarquer que l’assignation d’une probabilité numérique dépend d’une séquence infinie, alors qu’une séquence infinie ne peut exister dans aucune action humaine. Or, cette remarque n’a pas pour effet de justifier l’extension du concept de probabilité numérique à d’autres domaines que les loteries; elle rend son emploi encore plus suspect, même dans ce dernier cas. Cf. Little, “Theory”, *loc. cit.*

[39] Cf. la distinction fondamentale faite par Frank Knight entre les cas limités de “risque” actuariel et l’“incertitude” non-actuarielle, plus répandue. Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit* (2^e édition, Londres, 1940). G.L.S. Shackle a aussi fait une excellente critique de l’approche probabiliste en économie, notamment celle de Marschak. Néanmoins, sa propre théorie de la “surprise” est passible des mêmes objections; cf. C.F. Carter, “Expectations in Economics”, *Economic Journal* (Mars 1950), pp. 92-105; G.L.S. Shackle, *Expectations in Economics* (Cambridge, 1949) pp. 109-123.

[40] Il est curieux de voir à quel point les économistes ont été tentés de discuter des jeux de hasard en commençant par l’hypothèse que les participants n’aimaient pas jouer. C’est à partir de ce postulat qu’Alfred Marshall fondait sa fameuse “démonstration” d’après laquelle le jeu (à cause de l’utilité marginale décroissante de l’argent pour chacun) serait “irrationnel”.

(E) En pratique, cette “mesure à une fonction linéaire près” revient à “mesurer” des longueurs avec un élastique, où par-dessus le marché le point d’origine changerait à chaque fois... (N.d.T.).

[41] Ainsi, cf. von Neumann et Morgenstern, *op. cit.*, pp. 6-17.

[42] Cf. Morris R. Cohen, *A Preface to Logic* (New York, 1944), p. 151.

[43] Sur la mesure, cf. Norman Campbell, *What is Science ?* (New York, 1952), pp. 109-134; du même, *An Account of the Principles of Measurement and Calculation* (Londres, 1928). Quoique la conception de la mesure présentée plus haut ne soit pas aujourd’hui à la mode, elle a pour elle l’autorité de M. Campbell. Une description de la controverse entre Campbell et S.S. Stevens sur la question de la mesure des grandeurs intensives était incluse dans le manuscrit inédit de Carl G. Hempel *Concept Formation*, mais fut malheureusement omise dans l’édition de ses *Fundamentals of Concept Formation in Empirical Science* (Chicago, 1952). On peut trouver la critique de Campbell dans A. Ferguson *et al. Interim Report* (British Association for the Advancement of Science, 1938), pp. 277-334; et *ibid.* (Final Report, 1940), pp. 331-349.

[44] Cf. Jacob Marschak, “Rational Behavior, Uncertain Prospects, and Measurability” *Econometrica* (avril 1950), p. 131.

[45] Cf. Lionel Robbins : “Interpersonal Comparisons of Utility”, *Economic Journal*, Décembre 1938, pp. 635-641; et *id.*, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2^e éd. (Londres, 1935), pp. 138-141.

[46] Cf. Vilfredo Pareto, *Manuel d’économie politique* (2^e éd., Paris, 1927) p. 617.

[47] Kemp essaie de modifier la règle de l’unanimité comme signifiant que tout le monde se trouve mieux à la suite d’un changement, personne n’étant plus mal ni indifférent. Comme nous l’avons vu cependant, l’indifférence ne peut pas être démontrée par l’action, et par conséquent cette modification est invalide. Cf. Murray C. Kemp : “Welfare Economics : A Stocktaking”, *Economic Record* (Novembre 1954), p. 245.

[48] Sur le principe de compensation, cf. Nicholas Kaldor, “Welfare Propositions in Economics”, *Economic Journal* (septembre 1939), p. 549; John R. Hicks, “The Foundations of Welfare Economics”, *ibid.* (décembre 1939), p. 706. Pour une critique, cf. William J. Baumol, “Community Indifference”, *Review of Economic Studies* (1946-47), pp. 44-48; Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State*, *op. cit.*, pp. 42 et suiv.; Kemp, *loc. cit.* pp. 246-250. Pour un résumé de la discussion, cf. D.H. Robertson, *Utility and All That* (Londres, 1952), pp. 29-35. La faiblesse de l’acceptation par Robbins de la règle de l’unanimité est illustrée par le fait qu’il prend à son compte le principe de compensation. Cf. Robbins, “Robertson on Utility and Scope”, *loc. cit.*

[49] Cf. Abram Bergson, “On the Concept of Social Welfare”, *Quarterly Journal of Economics*, mai 1954, p. 249; Paul A. Samuelson, “Welfare Economics : Comment” in (B.F. Haley, ed.) *A Survey of Contemporary Economics*, Vol II (Homewood, Ill., 1952), p. 37. Cf. aussi Jerome Rothenberg, “Conditions for a Social Welfare Function”, *Journal of Political Economy* (octobre 1953), p. 397; Sidney Schoeffler, “Note on Modern Welfare Economics”, *American Economic Review* (décembre 1952), p. 881; I.M.D. Little, “Social Choice and Individual Values”, *Journal of Political Economy* (octobre 1952), pp. 422-432.

[50] Clarence Philbrook : “‘Realism’ in Policy Espousal”, *American Economic Review* (décembre 1953), pp. 846-859. L’ensemble de l’article est d’une importance fondamentale pour l’étude de l’économie et de sa relation avec la politique publique.

(E) (N. d. T.) La Réserve Fédérale est un cartel forcé de banques privilégiées par un monopole d’émission de billets, qui sert de banque centrale aux Etats-Unis. Ces qualificatifs s’appliquent en fait à *tout* système de banque centrale, y compris naturellement la Banque de France.

[51] E.J. Mishan, “The Principle of Compensation Reconsidered”, *Journal of Political Economy*, août 1952, p. 312. Cf. en particulier l’excellente note de I.M.D. Little, “The Scientist and the State”, *Review of Economic Studies*(1949-1950), pp. 75-76.

[52] Ainsi, la discussion assez funèbre de l’American Economic Association dans son second tome de *Survey of Contemporary Economics*, *op. cit.* : Kenneth E. Boulding, “Welfare Economics”, pp. 1-34; Melvin W. Reder, “Comment”, pp. 34-36; Samuelson, *loc. cit.* Voir aussi les articles de Schoeffler, Bergson, et Kemp cités plus haut.

[53] Jerome Rothenberg, “Welfare Comparisons and Changes in Tastes”, *American Economic Review* (décembre 1953), pp. 885-890.

[54] Reder, *loc. cit.*, p. 35.

[55] “Dans une mesure considérable, la théorie du bien-être dans les années 1930 et 40 était une tentative pour montrer la variété et l’importance des cas dans lesquels le laissez-faire était inapproprié” (*Ibid.*).

[56] Haavelmo critique la thèse que le marché libre maximise l’utilité sociale en affirmant que cela suppose que les gens “se mettent d’accord d’une manière ou d’une autre” pour prendre une décision optimale. Mais c’est précisément que la liberté des contrats est la *seule* méthode qui permette aux gens de se “mettre d’accord” entre eux! Cf. Trygve Haavelmo, “The Notion of Involuntary Economic Decision”, *Econometrica*, janvier 1950, p. 8.

(N.d.T.Trygve Haavelmo (pron. *Trugvé Hôvelmou*), est un apologiste norvégien de l’Etat, qui a reçu le prix Nobel d’économie en 1989. On enseigne encore en France le “théorème de Haavelmo”, canular à la mode keynésienne qui prétend que, chaque fois que les hommes de l’Etat dépensent un franc, la “production nationale” augmenterait d’un montant au moins égal.

[57] Il serait plus correct de parler d’une distribution des *actifs* pécuniaires.

[58] Sur le sophisme du collectivisme méthodologique, et sur l’erreur plus large du réalisme conceptuel, cf. L’excellente discussion de Hayek, *Scientisme et sciences sociales*, pp. 56 et suiv.

[59] Les *délinquants* aussi se conduisent de la sorte, mais ils ne peuvent pas le faire légalement. Pour les besoins de l’analyse praxéologique, à la différence du droit positif, les mêmes conclusions sont applicables aux deux groupes.

[60] Nous ne pouvons discuter ici de l’analyse praxéologique plus générale qui montre que, dans le long terme, pour un grand nombre d’actes d’ingérence coercitive, l’agresseur lui-même perdra aussi en utilité.

(N. d. T., 2008-2010)

**Murray Rothbard déduit ici de ce qui précède, par un raisonnement trop elliptique, quelques conclusions qui ne s’ensuivent pas formellement, et certains en ont pris prétexte pour prétendre qu’elle ne s’ensuivaient pas réellement.
Je prends l’initiative d’y rajouter la précision élémentaire qui rend ces déductions formellement irréfutables.**

Elémentaire parce qu’elle ne fait que rappeler la vérité dont Rothbard a fait le moyen de preuve principal de son article, commençant par en tirer le critère de la préférence démontrée : à savoir que ce qu’on ne peut pas connaître n’a pas sa place dans la science.

Cela devrait aller de soi, mais des économistes habitués à *gloser sur l'inconnaissable* semblent l'avoir oublié : particulièrement dans une réflexion qui prétend guider l'action concrète, *on ne peut déduire aucune conclusion recevable d'éventualités dont on est certain de ne jamais pouvoir s'assurer.*

Le fait est que, quand les hommes de l'état interviennent, non seulement on ne peut plus rien dire de l'utilité sociale mais c'est parce que *le concept lui-même n'a plus de sens* : tout énoncé à son sujet ne serait donc pas seulement *arbitraire*, il serait *absurde*. On ne peut donc plus raisonner en termes d'"utilité sociale" lorsque l'état intervient, et c'est de l'incompréhension --voire du charlatanisme-- que de prétendre le faire.

Cette conclusion constitue en elle-même, bien sûr, *une réfutation apocalyptique des sophismes étatistes* qui prétendaient s'autoriser de tels raisonnements.

Cependant, pour ce qui est de décrire les effets de l'intervention étatique sur la production, la **démonstration de Bitur-Camember**, en ne faisant appel qu'au raisonnement à l'équilibre, prouve même qu'en tendance *l'intervention de l'état détruit une richesse équivalente à celle dont elle s'empare*. Cela devrait suffire pour dissiper les doutes qui pourraient demeurer quant aux effets de l'intervention étatique sur la production :

La théorie économique générale démontre - c'est même le point de départ de la [théorie financière](#) - *que toute occasion de profit est immédiatement exploitée jusqu'à sa disparition* : il s'ensuit **qu'il ne peut jamais y avoir de profit certain**. C'est pourquoi les économistes ne sont pas dupes de l'[illusion fiscale](#) : ils savent depuis longtemps que *les avantages et charges réels de la redistribution politique ne tombent qu'exceptionnellement sur ceux que désignent la loi et le discours public* : qu'ils sont au contraire **imprévisibles**, dépendant des rapports de forces politiques réels ainsi que des conditions du marché. En effet, *la redistribution politique n'appauvrit ou enrichit les possesseurs de la chose taxée ou subventionnée que s'ils la détenaient au moment où celle-ci est devenue certaine*. Ceux qui viennent longtemps après n'en profitent pas ni n'en souffrent réellement, la chose étant en fait compensée par des variations de prix de ce qui est taxé ou subventionné.

Comprendre cela, cependant, implique de *comprendre pourquoi* ces ajustements se produisent comme ils le font : parce que justement, *comme il n'y a pas plus de profit certain dans la redistribution politique que dans aucune autre activité, la concurrence pour le butin doit forcément y annuler les avantages de l'impunité*.

La conséquence en est que le mythe de *la pseudo-"gratuité"* y demeure un **mensonge** du discours officiel, ainsi que le produit complexe de divers procédés d' [illusion fiscale](#) (dont, justement, cette impunité fait partie). La vérité est au contraire que, *pour obtenir quelque avantage que ce soit, dans la redistribution en question on doit forcément faire des efforts et consentir des dépenses*, que ce soit pour en profiter ou pour lui échapper.

La question, cependant, à laquelle on n'avait pas encore complètement répondu était : **jusqu'où ?** Eh bien, il suffit de *tirer toutes les conséquences de ce fait qu'il n'y a jamais de profit certain* pour être forcé de conclure que, sauf accident, *cela doit finalement conduire à dépenser pour les obtenir des ressources équivalentes à celles qu'on en attend*.

Et ces dépenses-là, il faut bien les appeler des [pseudo-investissements](#) puisque, *si elles visent à obtenir des richesses, elles ne contribuent en rien à leur production, ne visant qu'à s'emparer de celles qui sont déjà produites par d'autres, à partir d'investissements qui, eux, sont authentiques* : ces pseudo-investissements sont donc en fait une **destruction pure**.

On doit en conclure que *la redistribution politique, parce qu'elle engendre toujours ces charges-là, et que celles-ci tendent toujours vers cette limite-là, doit détruire en tendance une richesse équivalente toute celle dont elle s'empare* --et toute intervention de l'état est par définition une redistribution politique.

Elle le ferait même automatiquement, certainement et immédiatement (pour autant que ce qualificatif y ait un sens) dans les conditions postulées de "certitude" de l'"équilibre général", et ses adeptes s'en seraient rendus compte depuis longtemps s'ils n'omettaient pas depuis le début d'y intégrer la redistribution politique. Dans les conditions réelles qui sont celles de l'incertitude, elle détruira *quelquefois plus, quelquefois moins*, mais *l'ampleur de la destruction n'en tendra pas moins, toujours, vers la totalité de la richesse usurpée*.

La théorie économique doit donc reconnaître que *l'intervention de l'Etat tend toujours à détruire l'équivalent de toute production dont elle s'empare*.

Toujours en-dehors de la démonstration présente, et toujours sans considérer le juste et l'injuste, on peut aussi partir du fait que *l'action de l'état et par définition violente, et du fait évident que la violence est*

nécessairement destructrice, de sorte qu'elle ne peut servir la production que si elle *neutralise* les destructeurs violents au lieu de les *imiter*. Ce raisonnement-là s'adresse bien entendu à ceux des économistes qui *ne récusent pas les évidences quotidiennes* sous prétexte qu'elles sont *métaphysiques*.

Ce qui permet aussi d'établir que le respect de la propriété naturelle, qui seul permet à tous de maximiser leur utilité étant donnée la rareté existante, n'est pas seulement une condition *suffisante* de l'utilité sociale maximum, mais aussi sa condition *nécessaire*, puisqu'en son absence celle-ci ne peut *pas* seulement *se définir*. Et que, par conséquent, l'intervention de l'état n'empêche pas seulement la maximisation *particulière* de l'utilité sociale que le marché libre *se trouve* réaliser, mais qu'elle empêche en outre *la seule qui soit possible parce qu'elle est la seule qui soit concevable*. Prétendre que l'intervention de l'état "accroît l'utilité sociale" est donc toujours faux, à la fois parce qu'*une proposition insensée ne peut jamais être que fausse*, et parce qu'en outre cette intervention *empêche le seul accroissement d'utilité sociale qui soit identifiable* comme tel, celui qui mène à son maximum.

Alors, évidemment, pour dire cela de la réalité, il faut admettre qu'une proposition qu'on a *prouvée en raisonnant* de ce fait *vraie de la réalité*.

C'était évident pour Rothbard, initié par [Ayn Rand](#) à la philosophie réaliste, laquelle sait démontrer les rapports qui existent, et doivent exister, entre la logique et l'expérience. Aux autres, [rappelons](#) qu'il n'ont pas d'autre choix que d'embrasser un irrationalisme plus ou moins conscient et explicite.

Ce l'était apparemment moins pour ceux qui n'ont pas admis que si "on ne peut rien dire de l'utilité sociale" lorsque les hommes de l'état interviennent, alors *il s'ensuit bel et bien* que "les hommes de l'état ne peuvent jamais accroître l'utilité sociale".

L'erreur la plus courante consiste à interpréter la première proposition d'une manière qui, en réalité, traduit une rechute dans les absurdités que Rothbard vient de dénoncer en présumant toujours implicitement une possibilité de mesurer les jugements de valeur de ceux qui n'agissent pas, ainsi que de comparer et d'additionner ces jugements de valeur entre les personnes. C'est l'interprétation par l'"indétermination", qui s'énonce en fait comme :

"nous ne pouvons pas savoir si l'intervention de l'état accroît l'utilité sociale ou s'il la diminue, c'est juste une éventualité dont nous ne pouvons pas nous assurer"

Or, cette interprétation-là est entièrement fallacieuse : il ne s'agit pas d'*indétermination* mais d', parce que l'éventualité qu'elle évoque n'a, comme on l'a vu, *aucun sens identifiable*. C'est parce que c'était évident pour lui que Rothbard n'a pas dit : "nous ne pouvons *pas savoir* dans quelle sens varie l'utilité sociale" mais "nous ne pouvons *rien en dire*", ce qui signifie aussi bien "tout énoncé à son sujet est par définition absurde" que "tout énoncé à ce sujet serait nécessairement arbitraire".

Rothbard a écrit cet essai pour *nettoyer la théorie de l'utilité et du bien-être de tous les sophismes qu'y a accumulés une fausse conception de la connaissance* : une philosophie du soupçon, d'inspiration idéaliste et nominaliste, laquelle postule implicitement qu'on ne saurait fonder aucune connaissance certaine de la réalité sur les évidences immédiates (en l'espèce : la "préférence démontrée") de la conscience de l'homme -- au prix de la contradiction du [vol de concepts](#) qui la réfute intégralement : l'emploi implicite de certains énoncés dont on prétend par ailleurs qu'ils *ne seraient pas vrais*.

Le prétexte à cela est que, à condition d'imaginer son existence, une conscience supérieure pourrait s'affranchir des limites que, de science certaine, nous connaissons à celle de l'homme -- en l'espèce, elle pourrait par exemple "mesurer directement les jugements de valeur dans la tête des gens", comme l'économie mathématique, malgré ses précautions verbales, [ne cesse de le faire](#) de façon implicite dans la plupart de ses représentations.

A l'encontre de cette démarche qui disqualifie en fait toute connaissance, à commencer par elle-même, Rothbard oppose la philosophie réaliste à laquelle Ayn Rand l'avait initié, et dont Leonard Liggio lui a donné à lire les grands auteurs. Pour celle-ci, comme pour la plupart des gens normaux, ce que nous pouvons démontrer sans contradiction est vrai de la réalité, alors qu'en revanche ce qui est contradictoire ne peut pas exister.

A fortiori quand il s'agit de décrire la conscience humaine elle-même (ce qui explique que même les kantien comme Mises et Hoppe sont d'accord avec lui sur ce point).

(F. G., 2008, 2010)

[61] La *Theory of Political Economy* de Lionel Robbins (Londres, 1952) est consacrée à la thèse comme quoi les économistes classiques britanniques étaient réellement "scientifiques" parce qu'ils n'étaient pas partisans

dulaissez-faire tandis que les français étaient “dogmatiques” et “métaphysiques” parce qu’ils l’étaient. Pour soutenir cela, Robbins abandonne son approche praxéologique d’il y a vingt ans pour adopter le positivisme :

“Le test décisif pour décider du caractère métaphysique (*sic*) ou scientifique d’une proposition est celui-ci... s’il argumente dogmatiquement a priori ou en appelant à l’expérience.”

Naturellement, c’est aux sciences de la nature Robbins que emprunte ses exemples pour appuyer cette dichotomie fallacieuse. *Ibid*, pp. 23-24.

[62] Les écrits de Bastiat sont bien connus, mais son analyse du “bien-être” était généralement inférieure à celle d’About ou de Molinari. Pour une analyse brillante de l’action de l’État, cf. Gustave de Molinari, *The Society of Tomorrow* (New York, 1904), pp. 19 et suiv., 65-96.

[63] Edmond About, *Handbook of Social Economy* (Londres, 1872), p. 104. Cf. aussi *ibid.*, pp. 101-112; et Arthur Latham Perry, *Political Economy* (21^e édition, New York, 1892), p. 180.

[64] Cf. Terence Wilmot Hutchison, *op. cit.* p. 282; Samuelson, *Foundations*, *op. cit.*, p. 204.

[65] Pour un exemple de cette attitude, cf. la critique de la *Counter-Revolution of Science* de Hayek par May Brodbeck, in “On the Philosophy of the Social Sciences”, *Philosophy of Science*, avril 1954. Brodbeck se plaint que les axiomes de la praxéologie ne sont pas “surprenants”; si elle allait plus avant dans l’analyse, elle pourrait pourtant trouver les conclusions suffisamment inattendues.

[66] Cf. Knut Wicksell, *Lectures on Political Economy*, Vol. I, (Londres, 1934) pp. 72 et suiv.

[67] On peut aussi faire valoir, sur le terrain de la théorie économique générale plutôt que celle du bien-être, que l’action d’un cartel volontaire, *si elle conduit à un profit*, servira les consommateurs. Dans ce cas, les producteurs aussi bien que les consommateurs seraient lésés par une interdiction du cartel imposée par les hommes de l’État. Comme nous l’avons indiqué plus haut, l’économie *du bien-être* démontre qu’aucune action de l’État ne peut accroître l’utilité sociale. La théorie économique *générale* démontre que, dans bien des cas d’action publique, même ceux qui gagnent dans l’immédiat sont perdants sur le long terme.

[N.d.T.] La praxéologie démontre que le cartel ne peut gagner de l’argent en tant que tel, que s’il contribue à *réduire l’incertitude* sur les conditions du marché. En atténuant la prime de risque impliquée par cette contrainte d’incertitude, il conduit à des prix *plus bas* sur le long terme (toutes choses égales par ailleurs).

[68] Schumpeter exprimait un mépris justifié quand il disait :

“La théorie qui présente les impôts comme des espèces de cotisations à un club ou des achats de services comme, par exemple, à un médecin, montre seulement à quel point cette partie des sciences sociales est étrangère au mode de pensée scientifique.”

Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy* (New York, 1942), p. 198. Pour une analyse réaliste cf. Molinari, *op. cit.*, pp. 87-95.

[69] Cf. William J. Baumol, “Economic Theory and the Political Scientist”, *World Politics*, janvier 1954, pp. 275-277; et Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State*, *op. cit.*

[70] Galbraith, en réalité, fait cette hypothèse, mais c’est, à l’évidence, sans fondement suffisant. Cf. John K. Galbraith, *Economics and the Art of Controversy* (Cambridge, 1954), pp. 77-78.

[71] Haavelmo, *loc. cit.* Yves Simon, cité favorablement par Rothenberg, est encore plus explicite, postulant une “raison publique” et une “volonté publique”, qu’il oppose aux raisonnements et aux volontés individuels. Cf. Yves Simon, *Philosophy of Democratic Government* (Chicago, 1951); Rothenberg, “Conditions”, *loc. cit.*, pp. 402-403.

(F) Rothbard a mis le doigt sur un point essentiel, qui permet de montrer que l'ensemble du raisonnement étatiste sur les "externalités" *contredit la théorie de la valeur acceptée par les économistes mathématiciens*. J'explique en annexe d'*Economistes et charlatans* pourquoi elle constitue une rechute dans la confusion ancienne entre valeur à la marge et "valeur globale des productions" (N.d.T.).

[72] Cf. La critique d'une position similaire de Herbert Spencer par "S.R.", "Spencer As His Own Critic" *Liberty* (juin 1904).

[73] Comme Mises l'a montré, le fameux problème des "déséconomies externes" (le bruit, la fumée, les problèmes de pêche, etc.) représente en fait une toute autre catégorie. Ces "problèmes" sont dus à ce que les Droits de propriété sont insuffisamment défendus contre les atteintes qui leur sont portées. Plutôt qu'une "défaillance" du marché libre, par conséquent, ce sont des violations de la propriété, violations qui sont exclues du marché libre par définition. Cf. Mises, *Human Action*, *op. cit.*, pp. 650-56. *L'action humaine*, pp. 689-96.

(G) Pour le terme de "free rider" du texte original, le traducteur est amené à utiliser la traduction consacrée par les économistes français, qui est celle de "passager clandestin". Celle-ci comprend pourtant une imputation caractéristique qui est absente de l'expression en anglais (et qui préjuge de la solution du problème), puisqu'un passager clandestin, en s'installant à son insu, viole objectivement le droit du transporteur, alors que précisément le "free rider" du problème des "externalités" ne viole le Droit de personne. Pour sa part, Anthony de Jasay traduit "free rider" par "parasite" (N.d.T.).

[74] Dans une bonne critique de Baumol, quoique limitée, Reder fait remarquer que Baumol néglige complètement les organisations sociales volontaires formées par les individus, parce qu'il suppose que l'État est la seule organisation sociale. Cette erreur peut provenir en partie de ce que Baumol définit comme "individualiste" une situation dans laquelle personne ne prend en compte les effets de ses actions sur qui que ce soit d'autre. Cf. Melvin W. Reder, "Review of Baumol's *Welfare Economics and the Theory of the State*" *Journal of Political Economy* (décembre 1953), p. 539.

[75] Theo Suranyi-Unger, "Individual and Collective Wants", *Journal of Political Economy*, février 1948, pp. 1-22. Suranyi-Unger utilise aussi des expressions dépourvues de sens, tels que "l'utilité globale" ou "la satisfaction collective des besoins".

[76] Tibor Scitovsky, "Two Concepts of External Economies", *Journal of Political Economy*, avril 1954, pp. 144-151.

[77] Cf. James, M. Buchanan, "Social Choice, Democracy, and Free Markets" *Journal of Political Economy*, avril 1954, pp. 114-123; et *id.*, "Individual Choice in Voting and the Market" *ibid.*, août 1954, pp. 334-343. A bien d'autres égards, les articles de Buchanan sont plutôt bons.

[78] Ce passage fort raisonnable illustre à quel point cette "unanimité" est précaire : "un dollar n'est jamais mis en minorité; l'individu n'est jamais mis en situation de faire partie d'une minorité dissidente, comme il l'est dans le processus du vote." Buchanan, "Individual Choice", *loc. cit.*, p. 339. La démarche de Buchanan le conduit assez loin pour qu'il finisse par faire une vertu positive de l'indécision et de l'incohérence dans les choix politiques.

[79] Bronfenbrenner, *loc. cit.*

Chapitre 5

Les “biens collectifs” et les “externalités”

Une des plus importantes questions philosophiques posées au cours des derniers siècles consiste à savoir si l'éthique est une discipline rationnelle, ou au contraire un ensemble purement arbitraire et non-scientifique de jugements de valeur subjectifs. Quel que soit le bord que l'on est amené à choisir dans ce débat, on peut généralement se mettre d'accord sur le fait que la théorie économique —ou praxéologie— ne peut pas *en elle-même* suffire à fonder une doctrine normative, ni personnelle ni politique. La théorie économique *en tant que telle* est donc une science *wertfrei*, qui ne se permet pas de prononcer des jugements de valeur. Alors que les économistes sont généralement d'accord pour soutenir cette dernière proposition en ces termes mêmes, on peut néanmoins admirer l'énergie qu'ils ont dépensée pour tenter de justifier —d'une manière tortueuse, soi-disant scientifique et *wertfrei*— nombre d'activités et de dépenses étatiques. La conséquence est que, dans des exposés de théorie économique ostensiblement *wertfrei*^[1], on voit introduire, en fraude et en masse, des jugements normatifs acceptés *sans examen* ni justification^[2].

Ceux qui veulent voir les hommes de l'Etat intervenir et fournir certains services ont deux arguments favoris, d'apparence scientifique : (a) celui des “externalités positives” et (b) celui des “biens collectifs” ou des “besoins collectifs”.

Débarrassé de ses colifichets aux allures scientifiques, ou mathématiques, le premier argument se réduit à cette affirmation que Untel, Trucmuche et Chose ne semblent pas pouvoir faire certaines choses sans qu'elles profitent à Tartempion, qui risque de vouloir échapper à “sa juste part” du paiement.

Nous allons discuter cet argument, avec d'autres également liés aux “externalités positives”.

L'argument des “biens collectifs” semble encore plus scientifique ; l'économiste suppose purement et simplement qu'il existe des biens ou des services qui, par nature, doivent être fournis “collectivement”, et que par conséquent “l'Etat” doit les fournir avec l'argent des impôts.

Cette affirmation, simple et purement descriptive en apparence, recèle en fait un grand nombre de présuppositions politico-éthiques.

Tout d'abord, même s'il *existait* des “biens collectifs”, cela ne prouverait en rien (1) qu'ils *devraient* être fournis par une organisation unique et (2) que tous les membres de la collectivité *devraient* être forcés de les payer. En d'autres termes, si X est un “bien collectif”, dont presque tout le monde a besoin, et qu'on ne peut fournir qu'à tout le monde à la fois, cela n'implique pas que tous ceux qui le reçoivent doivent être forcés de financer sa production dont, incidemment, il se peut qu'ils n'aient même pas envie. En fait, nous sommes carrément revenus au problème des externalités positives, dont nous allons discuter plus loin. On découvre finalement à l'analyse que l'argument des “biens collectifs” se réduit à celui des “externalités positives”. Enfin, même s'il ne devait y avoir qu'une seule organisation pour assurer cette production, on n'a pas prouvé que ce soient les hommes de *l'Etat* qui devraient le faire, et non une organisation volontaire ou même une entreprise privée^[3].

Deuxièmement, le concept de “biens collectifs” est en lui-même éminemment suspect. Comment, tout d'abord, peut-il exister des besoins, des pensées, des actes d'un “collectif” ? Il existe dans la réalité aucun référent qui corresponde à ce “collectif”, censé d'abord désirer, et ensuite recevoir, les biens en question. De nombreuses tentatives ont néanmoins été faites pour sauver le concept d'un bien “collectif”, et fournir aux actions des hommes de l'Etat des rationalisations en apparence solides et “scientifiques”. Molinari, par exemple, essayant de faire passer la défense pour un bien collectif, affirmait :

“une force de police sert tous les habitants du quartier où elle opère, alors que le simple établissement d'une boulangerie ne suffit pas à apaiser leur faim”.

Mais c'est tout simplement faux : rien n'oblige une force de police à défendre *chacun* des habitants dans une zone, ni même à leur fournir le même *degré* de protection. De plus, un pacifiste, un partisan de la non-violence absolue ne jugerait *pas du tout* que la police le protège, ni lui offre des services de défense. Au contraire il évalue les opérations de la police dans sa région comme un tort qui lui est fait. Par conséquent, la défense ne peut pas être considérée comme un "bien collectif" ni comme un "besoin collectif". Il en est de même pour de grands projets tels que les barrages, dont on n'a tout simplement pas le droit de supposer qu'ils profitent à tout le monde dans la région^[4].

Antonio De Viti Di Marco distinguait deux catégories de "besoins collectifs" : ceux qui naissent quand un individu n'est pas isolé, et ceux qui résultent d'un conflit d'intérêts.

Pourtant, la première catégorie est si vaste qu'elle risque d'englober la plupart des produits du marché. Cela n'aurait aucun sens, par exemple, de monter des pièces de théâtre, à moins d'attendre la venue d'un certain nombre de spectateurs, ou de publier des journaux s'il n'y a pas assez de lecteurs. Est-ce une raison pour que les hommes de l'Etat nationalisent ou monopolisent toutes ces activités ?

La deuxième catégorie est censée s'appliquer à la défense. Cela aussi, cependant, est incorrect. La défense en elle-même ne reflète pas un conflit d'intérêts mais une menace d'*invasion*, contre laquelle il est nécessaire de se défendre. En plus il est assez déraisonnable d'appeler "collectif" un besoin qui a précisément le *moins* de chances d'être commun, puisque les agresseurs sont les derniers à le désirer^[5]. D'autres économistes écrivent comme si la défense était nécessairement collective, parce que c'est un service immatériel alors que le pain, les autos, peuvent être matériellement divisés et vendus à des individus ; mais les services immatériels surabondent dans une économie de marché. Faut-il que les hommes de l'Etat monopolisent la tenue de concerts parce qu'il s'agit de services immatériels^B ?

Le Professeur Samuelson nous a offert sa propre définition des "biens de consommation collective" dans une prétendue théorie "pure" des dépenses publiques. Les biens de consommation collective, à en croire Samuelson, seraient ceux

"dont tout le monde jouit en commun, de telle manière que la consommation de ce bien par chaque individu ne conduit pas à retrancher quoi que ce soit de la consommation du même bien par un autre individu."

Pour une raison ou pour une autre, ce sont là (*au moins*) les biens que les hommes de l'Etat devraient fournir à la place des producteurs honnêtes^[6].

Le concept de Samuelson a été mal reçu, à juste titre.

Le Professeur Enke, par exemple, a fait remarquer que la plupart des services monopolisés par les hommes de l'Etat n'entrent tout simplement pas dans sa catégorie : les routes, les bibliothèques, la justice, la police, les pompiers, les hôpitaux et la protection militaire.

On pourrait en fait aller plus loin et faire remarquer qu'il n'y a en réalité *aucun* produit qui puisse jamais entrer dans la définition des "biens de consommation collective" que donne Samuelson.

Par exemple Margolis, tout en critiquant ce dernier, accepte d'y inclure la défense nationale et les phares. Mais la "défense nationale n'est en aucun cas un "bien" indivisible, qui ne pourrait être offert qu'en bloc. Elle consiste en des ressources spécifiques affectées d'une manière particulière et concrète. Un réseau de défense autour de New York, par exemple, réduit le nombre de bases possibles autour de San Francisco. D'un autre côté, un phare ne brille que sur une zone délimitée. Non seulement l'entrée d'un bateau dans cette zone peut en empêcher d'autres d'y entrer mais la construction d'un phare restreint les ressources disponibles pour en construire un ailleurs.

La réalité est que si un bien était "collectif" au sens de Samuelson *il ne s'agirait pas d'un bien du tout*, mais d'une condition générale de l'existence humaine, comme l'air l'est aujourd'hui, et qui

surabonde au point que *personne* ne ressent la nécessité d'en marquer la possession. En fait ce n'est pas le *phare* mais l'*océan* lui-même, lorsque les routes maritimes ne sont pas encombrées, qui est le "bien de consommation collective" et qui *par conséquent* demeure sans propriétaire. On n'a pas normalement besoin de quiconque pour produire ni posséder l'océan^[7].

Tiebout, concédant qu'il n'y a pas de manière "pure" de définir un niveau optimum de dépenses publiques, essaie de sauver la théorie en la limitant à l'administration *locale*. Se rendant bien compte que l'impôt et même le vote majoritaire interdisent toute démonstration d'un choix volontaire dans le domaine de l'action publique, il avance que la décentralisation et la liberté de migration interne rendent les dépenses publiques locales plus ou moins proches de l'optimum —du moins dans la mesure où l'on peut dire que les dépenses des entrepreneurs sur un marché libre sont "optimales" —puisque les résidents peuvent entrer et sortir comme ils veulent. Il est certainement vrai que les gens s'en trouveront mieux s'ils peuvent quitter facilement une communauté lourdement taxée pour une autre où les impôts sont bas. Cependant, le consommateur n'améliore son sort que partiellement ; cela ne résout pas le problème des dépenses publiques, qui à part cela demeure inchangé. Dans le choix par une personne de son lieu de résidence, il entre bien d'autres facteurs que l'Etat, et il est bien possible que, pour une raison ou pour une autre, suffisamment de gens soient attachés à une région donnée pour y permettre aux hommes de l'Etat d'y commettre de grandes déprédations avant qu'ils n'émigrent. En outre, un problème majeur est que la surface de la Terre est fixe, que les hommes des Etats s'en sont universellement emparés, et c'est donc universellement qu'ils s'imposent à ses habitants^[8].

Nous en venons maintenant au problème des externalités positives — pour les économistes, la rationalisation majeure des actes des hommes de l'Etat^[9]. Là où les gens ne profitent qu'à eux-mêmes par leurs actions, un grand nombre d'auteurs sont prêts à admettre qu'on peut laisser le marché fonctionner tranquillement. Cependant il arrive souvent que l'action productive des hommes profite aux autres, même sans qu'ils le fassent exprès. Quoiqu'on puisse plutôt y voir une raison de se réjouir les critiques accusent ce fait de produire des maux en abondance. Un échange libre, où Tartempion et Trucmuche y gagnent tous les deux, c'est bien joli, disent ces économistes ; mais si Tartempion décide de faire quelque chose qui profite à Trucmuche, sans que Trucmuche paie rien en échange^C ?

A partir de cette position, partent deux lignes d'attaque contre le marché libre. Pris ensemble, ces arguments contre l'action volontaire et pour l'intervention des hommes de l'Etat s'annulent l'un l'autre, mais on peut, pour être accommodant, les traiter séparément.

Le premier type de critique consiste à *dénoncer Tartempion parce qu'il n'en ferait pas assez pour Trucmuche*. On reproche en fait au bienfaiteur de ne tenir compte que de ses propres intérêts égoïstes, et de négliger ainsi le bénéficiaire indirect potentiel qui espère silencieusement dans la coulisse^[10]. La deuxième ligne d'attaque contre le marché libre *dénonce Trucmuche parce qu'il profite de Tartempion sans le payer de retour*. Le bénéficiaire est taxé d'ingratitude et quasiment traité de voleur pour avoir reçu l'avantage gratuit.

Ainsi, le marché libre est-il accusé de fausser la justice par ces deux groupes d'adversaires : les uns estiment que l'égoïsme de Tartempion est tel qu'il n'en fera jamais assez pour Trucmuche, les autres pensent que Trucmuche recevra trop d'"avantages indus" sans les payer. Dans un cas comme dans l'autre, naturellement, ce sont les hommes de l'Etat qu'ils appellent à la rescousse pour mettre fin au scandale : qu'ils usent donc de violence, dans le premier cas pour forcer ou inciter Tartempion à adopter une conduite qui profite davantage à Trucmuche, dans le second pour forcer Trucmuche à payer Tartempion!

En général, ces jugements de valeur sont drapés dans l'idée "scientifique" que dans ces cas-là, n'est-ce pas, l'action sur un marché libre n'est plus "optimale", mais doit être ramenée sur le droit chemin de l'"optimalité" par une action correctrice des hommes de l'Etat.

Cette conception ne comprend absolument pas au nom de quoi la science économique peut se permettre d'affirmer que le marché libre est optimal. Il l'est bel et bien, mais ce n'est pas du point de vue des jugements de valeur personnels de l'économiste ; c'est parce qu'il consiste dans les actions libres et volontaires des personnes, et qu'il satisfait les besoins que les consommateurs ont librement exprimés par leurs choix effectifs. L'ingérence des hommes de l'Etat, par conséquent et par nécessité, *éloignera* toujours de l'optimum ainsi défini^D.

On peut trouver amusant que, alors que chacun de ces genres de critiques est assez répandu, il est tout à fait possible de réfuter l'un à partir des principes de *l'autre*.

Prenons par exemple *le procès fait au bienfaiteur* : dénoncer le bienfaiteur et appeler sur lui les punitions de l'Etat pour n'avoir pas assez fait le Bien implique d'affirmer que le bénéficiaire aurait des "droits" sur son bienfaiteur. Ce n'est pas le propos de ce livre que de débattre des valeurs ultimes^E mais il faut bien comprendre qu'adopter cette position revient à dire que Trucmuche a un droit absolu à exiger de Tartempion qu'il le serve sans rien recevoir en retour.

Nous n'avons pas besoin d'aller aussi loin dans la démonstration pour le second type de critique (le "passager clandestin"), mais nous pouvons peut-être dire que c'est une grande présomption de la part du passager clandestin que de réclamer un "droit" à ce pouvoir de domination. En effet, ce que le premier argumentaire affirme, c'est purement et simplement le droit moral de Trucmuche d'exiger des cadeaux de Tartempion, par la force si nécessaire.

L'apologie de l'épargne forcée, ou les reproches faits aux épargnants potentiels parce qu'ils n'épargnent et n'investissent pas davantage, sont des exemples de ce type d'attaques. Une autre consiste à s'en prendre à l'utilisateur d'une ressource naturelle susceptible d'épuisement.

Quiconque fait le moindre usage d'une telle ressource "prive" de son utilisation quelque descendant à venir. Par conséquent les "conservationnistes" appellent à faire aujourd'hui un moindre usage de ces ressources, en vue d'une plus grande utilisation ultérieure. Non seulement ce cadeau, en général forcé, est un exemple du premier type d'argumentaire, mais si on l'adopte on ne devrait logiquement *jamaïs* se servir d'une ressource capable de s'épuiser. En effet, lorsque la génération à venir atteint sa majorité, *elle aussi* doit tenir compte d'une autre génération à venir. C'est dire l'absurdité totale de l'approche toute entière.

Comme on l'a vu, le deuxième type d'attaque va dans l'autre sens : il consiste à dénoncer celui qui "bénéficie de l'avantage". Il est dénoncé comme un "passager clandestin", dont le vice consiste à jouir des "avantages indus" que lui vaut l'action productive d'autrui.

C'est une forme de critique tout aussi bizarre. En fait, l'argument ne tient vraiment que contre la première critique, à savoir contre le passager clandestin qui veut *forcer les autres* à le prendre à bord. Mais là, nous avons une situation où les actions de Tartempion, qu'il a choisies uniquement parce que lui-même y trouve son avantage, ont aussi l'heureux effet de profiter à quelqu'un d'autre. Faut-il nous indigner parce que le bonheur se propage dans l'ensemble de la société ? Devons-nous nous renfrogner, parce qu'il y a plus d'une personne à profiter des actions de quelqu'un ? Après tout, ce "passager clandestin"-là n'a même pas demandé à monter à bord. On l'a reçu sans qu'il le demande, parce que Tartempion est content de ce qu'il a décidé de faire. Si l'on croit au deuxième type d'"externalités positives" il faut appeler les gendarmes avec un gros bâton parce qu'il y a trop de gens heureux dans la société. En d'autres termes, faut-il que je paie un impôt pour profiter du jardin bien tenu de mon voisin^[11] ?

Un exemple du second argumentaire assez répandu aux Etats-Unis constitue l'essentiel du message de l'économiste Henry George : c'est une critique de l'"avantage indu" obtenu lors de l'accroissement de la valeur capitalisée d'un terrain. A mesure que l'économie progresse, la rente du sol augmente en même temps que les salaires réels, conduisant à un accroissement de la valeur capitalisée des terrains. Le développement de la structure du capital, de la division du travail et de la population conduisent à augmenter la rareté relative du terrain, et par conséquent, à accroître sa valeur.

L'argument des partisans de Henry George est que le propriétaire terrien n'est pas moralement responsable de cet accroissement, qui lui vient d'événements indépendants de sa gestion de la terre ; et pourtant, c'est lui qui en profite. Le propriétaire terrien serait donc un "passager clandestin" et sa "plus-value induë" appartiendrait de droit à "la société". Laissant de côté la réalité de la "société" et la question de savoir si "elle" peut posséder quoi que ce soit, nous avons là une attaque de nature morale contre une situation de passager clandestin.

La difficulté de cette argumentation est qu'elle en met beaucoup trop en cause. Existe-t-il en effet un seul d'entre nous dont le revenu pourrait ressembler à ce qu'il est aujourd'hui, n'étaient les avantages "indus" que nous devons à l'activité d'autrui ? En particulier, la masse des biens de capital accumulés aujourd'hui est un héritage de l'épargne nette de nos ancêtres. En leur absence, nous vivrions dans une jungle primitive, quelles que soient nos qualités morales. Le capital financier hérité de nos ancêtres n'est, bien sûr, fait que de parts de propriété sur cette structure de capital. Nous sommes tous, par conséquent, des passagers clandestins sur la production du passé. Nous sommes aussi des passagers clandestins de la production présente, puisque nous profitons continuellement du capital que nos congénères maintiennent en circulation, ainsi que des talents particuliers qu'ils offrent sur le marché. Il est certain que si une telle imputation pouvait être faite, la plus grande partie de nos salaires réels serait attribuée à cet héritage dont nous profitons sans l'avoir payé. Le propriétaire terrien n'en tire pas plus d'"avantages indus" que n'importe lequel d'entre nous. Faudra-t-il donc que nous soyons tous victimes de confiscations, et qu'on impose une taxe sur notre bien-être commun ? Et *qui donc* recevra le butin ? Nos ancêtres peut-être, dans leurs tombes, puisque ce sont eux qui ont investi le capital dont nous profitons aujourd'hui ?^[12]

Un cas important d'externalités positives consiste dans les "économies externes" que l'on pourrait obtenir en développant certaines industries, alors qu'elles ne se traduiraient pas par un gain pour les entrepreneurs. Il n'est pas nécessaire de s'attarder sur les nombreuses discussions qu'on trouve dans les textes scientifiques, sur la portée réelle des économies externes en question, quoiqu'elles paraissent finalement négligeables. On a surtout mis en avant l'idée que les hommes de l'Etat devraient subventionner en permanence ces activités de manière à ce que "la société" puisse profiter des économies externes en question.

C'est l'argument de Pigou pour la subvention aux économies externes, aussi bien que le bon vieil argument toujours triomphant des "industries naissantes", pour justifier les tarifs protectionnistes. L'appel à la subvention des hommes de l'Etat pour la promotion des économies externes constitue *une troisième colonne d'assaut contre la liberté des contrats. Elle consiste à dire qu'on doit forcer les Trucmuche, les bénéficiaires potentiels, à payer une subvention aux bienfaiteurs-Tartempion, pour les inciter à leur fournir les avantages en question.* C'est l'antienne favorite de tous les économistes qui voudraient des barrages ou des terrains subventionnés par les hommes de l'Etat (les bénéficiaires étant taxés pour payer les *avantages* qu'ils reçoivent), ou l'enseignement obligatoire ("les contribuables finiront par bénéficier de l'éducation donnée à autrui"), etc.

Encore une fois ce sont les *bénéficiaires* qui paient les impôts pour financer la politique imposée ; mais là, on ne les critique plus pour des *avantages indus*. Désormais on les "sauve" d'une situation où ils n'auraient pas profité des *avantages* en question.

Comme ces *avantages*, ils n'auraient pas été prêts à les payer, on a de la peine à comprendre au juste à *quoi* on les ferait échapper.

La troisième colonne rejoint donc la première dans ses attaques contre le marché libre en ce qu'elle le juge également incapable, du fait de l'égoïsme des hommes, de produire suffisamment d'externalités positives ; mais elle fait aussi jonction avec la deuxième en ce qu'elle fait porter l'obligation sur les bénéficiaires, étrangement réticents. Si la subvention est versée, alors il est clair que les bénéficiaires ne sont plus des passagers clandestins : en fait, on les force tout simplement à payer des services qu'ils n'auraient pas payés si on leur avait laissé le choix.

On peut rendre patente l'absurdité de cette troisième approche en se bornant à demander *qui* profite de la politique proposée. Le bienfaiteur, Tartempion, reçoit une subvention, cela est vrai ; mais on peut souvent douter qu'il en profite, parce qu'il aurait gagné autant d'argent à investir ailleurs en son absence. Les hommes de l'Etat n'ont fait que compenser les pertes qu'il aurait subies, et ont ajusté ses recettes pour lui permettre de recevoir le manque à gagner. Par conséquent Tartempion ne fait pas de profit. Quant aux "bénéficiaires", ils sont forcés par les hommes de l'Etat à payer des services dont ils n'auraient pas voulu. Comment peut-on dire qu'ils en "bénéficient" ?

On répond en général que ceux qui reçoivent le service "n'auraient pas pu" en bénéficier s'ils avaient voulu le financer volontairement.

Le premier problème en l'occurrence est d'identifier par quel procédé mystérieux les critiques "savent" qu'ils auraient voulu acheter ce "service"-là. Le seul moyen que nous ayons de connaître le contenu des échelles de préférence est de les voir s'exprimer dans les choix concrets. Puisque le choix était concrètement de ne *pas* acheter le service, aucun observateur extérieur n'a la moindre justification pour prétendre que les préférences de Trucmuche étaient en fait différentes de celles révélées par son action.

Deuxièmement, on ne voit pas pourquoi les bénéficiaires supposés n'auraient pas pu *acheter* le service. Un service peut toujours être vendu à la valeur marchande que lui attribuent ses acheteurs. Le fait que la production du service n'aurait pas profité à son producteur indique que les consommateurs ne lui attribuent pas autant de valeur qu'ils en donnent à d'autres manières d'utiliser les facteurs non-spécifiques de production. Si les coûts de production sont plus élevés que les prix de vente envisagés, cela signifie que les facteurs non-spécifiques rapportent davantage quand on les affecte à *d'autres* formes de production. En outre, au cas où certains consommateurs trouveraient insuffisante la production du service pour le marché, ils ont parfaitement la possibilité de la subventionner *eux-mêmes* volontairement. Une telle subvention volontaire équivaudrait à payer un prix plus élevé pour le service, et révélerait qu'ils sont prêts à payer ce prix. Le fait que cette subvention n'a pas eu lieu élimine toute justification pour une subvention forcée, imposée par les hommes de l'Etat.

Loin de fournir un avantage aux "bénéficiaires" qu'elle taxe, la subvention forcée leur impose en fait une *perte*, puisqu'ils auraient pu dépenser l'argent eux-mêmes pour des biens et des services auxquels ils donnaient plus de valeur^[13].

^A Pages 883-890 de *Man, Economy and State*. Titre original : "Collective Goods and External Benefits : Two Arguments for Government Activity".

La théorie des "biens publics" présente la caractéristique intéressante d'avoir été immédiatement réfutée, notamment par ce texte, et d'être *néanmoins* enseignée comme "scientifique" dans la plupart des facultés d'économie aujourd'hui, c'est-à-dire vingt-cinq ans après que son auteur l'avait lui-même explicitement abandonnée. La théorie des "biens publics" n'est en fait qu'un avatar de la théorie des "externalités positives", qui est elle-même contradictoire, comme Rothbard le démontre brillamment.[N.d.T.].

Dans l'annexe à *Economistes et Charlatans*, je prétendais en 1991 démontrer que les "externalités" ne sont qu'un cas particulier des avantages de la coopération sociale, que les économistes décrivent comme allant de soi lorsque le prix auquel les gens échangent n'est pas nul. Depuis, j'ai compris pourquoi Georges Lane en déduisait que les externalités, tout simplement, n'existent pas en tant que concept valide de la théorie économique. Ce qui m'a permis de formuler [une réfutation plus générale des prétendues "défaillances du marché"](#) qui démontre que celles-ci ne peuvent avoir aucun sens dans le cadre des postulats de l'économie néoclassique :

Dans de tels modèles, en réalité, c'est *l'échange volontaire* des titres de propriété qui définit *la seule possibilité concevable d'accroître son utilité dans les relations avec autrui*, de sorte qu'il suffit de seulement *mentionner* cette possibilité d'échanger pour y dissiper toute illusion conceptuelle sur de prétendus "écarts à l'optimum" sur un marché libre. Et qu'y inventer ces prétendus "écarts" n'est qu'une

interprétation absurde, fondée sur des prétextes arbitraires, de *situations banales* où certains échanges envisageables n'auront pas eu lieu parce que *tous les propriétaires en cause n'étaient pas d'accord* pour les faire, et qui sont de ce fait *optimales* en vertu des définitions mêmes de la théorie. Mettre en cause la propriété de ces propriétaires *écarter* forcément de cet optimum, et en outre disqualifie logiquement toute conclusion que l'on prétendrait soi-disant "dédire" d'un modèle qu'on aurait de ce fait complètement *détruit*.

Associée à [la démonstration de Bitur-Camember](#), elle aussi conséquence inattendue du principe central de l'analyse de l'équilibre --l'impossibilité d'un profit certain, c'est un complément que j'espère utile à la démonstration qui suit de Rothbard, elle-même concluante pour ce qui est de son objet, à savoir que les "biens collectifs" et les "externalités" n'ont jamais été que des prétextes sophistiques dont les puissants se servent pour piller plus faible qu'eux-mêmes et leur imposer leur arbitraire [F. G.]

[1] L'analyse de la nature économique et des conséquences de l'intervention des hommes de l'Etat dans ce livre est *wertfrei* et n'implique pas de jugements normatifs. C'est une erreur, par exemple, que de croire que quiconque connaîtrait les raisonnements économiques établissant que la décision dite "publique" est destructrice, en conclurait *nécessairement* que la décision "privée" est préférable à la décision "publique", même s'il est naturellement possible qu'il arrive à cette conclusion. Ceux qui attribuent une haute valeur morale à la discorde, à la pauvreté ou à la destruction, ou ceux qui rêvent de voir imposer un pouvoir arbitraire à leurs semblables (le leur ou celui d'autres personnes), peuvent même opter avec encore plus d'enthousiasme pour la multiplication des décisions "publiques". Les principes normatifs ultimes et les choix éthiques dépassent le propos d'un ouvrage de théorie économique. Cela ne signifie pas, naturellement, que l'auteur de ces lignes déprécie leur importance. Au contraire, il est persuadé que l'éthique est une discipline rationnelle.

[2] Un exemple vénérable, constamment utilisé dans les textes d'économie publique (un domaine particulièrement propice à la contrebande de jugements normatifs) consiste dans les prétendus "critères de justice fiscale" proposés par Adam Smith. Pour une démonstration que lesdits critères ne sont pas si évidents que cela, cf. supra : "La science et les valeurs".

[3] Cf. Ainsi Molinari, "De la production de la sécurité", *Journal des économistes* (Paris, Guillaumin, 1849).

[4] Sur le sophisme des biens collectifs, cf. S.R., "Spencer as His Own Critic", *Liberty*, juin 1904, et Merlin H. Hunter et Harry K. Allen, *Principles of Public Finance* (New York : Harpers, 1940) p. 22. Molinari n'avait pas toujours cru dans l'existence des "biens collectifs" comme l'atteste son remarquable article "De la production de la sécurité" *loc. cit.*, et le chapitre "Onzième soirée" dans *Les soirées de la rue Saint-Lazare* (Paris, Guillaumin, 1849).

[5] Antonio De Viti Di Marco, *First Principles of Public Finance* (Londres: Jonathan Cape, 1936), pp. 37-41. La première catégorie de De Viti ressemble au critère des produits "financés en commun" avancé par Baumol cf. supra, "Vers une reconstruction de la théorie de l'utilité et du bien-être".

B C'est au moins une indication du fait que l'expression "*biens collectifs*" est dans tous les cas incorrecte, puisqu'il n'y a que certains *services* qui posent ce problème, de ne pouvoir être fournis aux uns sans être offerts aux autres [N.d.T.].

[6] Paul A. Samuelson, "The Pure Theory of Public Expenditures" *Review of Economics and Statistics* (novembre 1954), pp. 387-89.

[7] Stephen Enke, "More on the Misuse of Mathematics in Economics : A Rejoinder", *Review of Economics and Statistics* (mai 1955), pp. 131-33;
Julius Margolis, "A Comment on the Pure Theory of Public Expenditures", *Review of Economics and Statistics* (novembre 1955), pp. 347-49. Dans sa réponse aux critiques, Samuelson, après s'être dépêché de rejeter toute implication de vouloir *limiter* aux seuls biens collectifs le domaine d'action des hommes de l'Etat, affirme que sa catégorie est en fait un concept "polaire". Dans le monde réel, les produits sont censés n'être que des mélanges des deux "extrêmes polaires", les biens publics et les biens strictement privés. Mais ces concepts, y compris dans la classification même de Samuelson, n'ont absolument rien de "polaire", ils sont *mutuellement exclusifs* : ou bien la consommation d'un produit par Tartempion réduit la consommation possible par Tartemolle, ou bien elle ne la réduit pas : cette alternative est nécessaire, et elle épuise toutes les autres possibilités. Dans les faits, Samuelson a abandonné sa catégorie aussi bien comme outil théorique que comme

critère de décision. Paul A. Samuelson, "Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure", *Review of Economics and Statistics* (novembre 1955), pp. 350-56.

[8] Charles M. Tiebout, "A Pure Theory of Local Expenditures", *Journal of Political Economy* (octobre 1956), pp. 416-24. A une occasion, Tiebout avoue que sa théorie ne serait valide que si chacun pouvait en quelque sorte "être sa propre collectivité territoriale". *Ibid.*, p. 421.

Au cours d'une critique acerbe de l'idée de concurrence des Etats, la *Gazette-Telegraph* de Colorado Springs écrivait :

"Si le contribuable avait vraiment la possibilité de choisir comme un consommateur, n'achetant que les produits qu'il juge utiles pour lui-même et dont le prix est à sa portée, alors ce serait une chose merveilleuse que cette concurrence entre les Etats. Mais le contribuable n'est *pas* le client des hommes de l'Etat; il est leur *sujet*, et c'est pourquoi il n'a pas la liberté de choix. Il est tout simplement *forcé* de payer... Avec les hommes de l'Etat, il n'y a pas de relation de producteur à client. Il n'y a que la relation qui a toujours existé entre le fort et le faible. Les sujets ne sont jamais libres de refuser les "services" de leurs maîtres... Au lieu de se demander quelle est la forme de gouvernement qui serait le plus au service des gouvernés, chaque Etat s'est mis à rivaliser avec les autres en s'appuyant sur ses exactions fiscales... la victime de cette concurrence est toujours le contribuable... Le contribuable est désormais asservi aux hommes de l'Etat fédéral, régional, départemental, municipal et même à ceux de l'enseignement public. La concurrence que se font ces Etats-là, c'est après son dernier dollar qu'elle en a." *Colorado Springs Gazette-Telegraph* (16 juillet 1958).

[9] Le problème des "externalités négatives", généralement traité comme le symétrique des externalités positives, est en fait une question différente : il n'est qu'une conséquence du fait qu'on n'a pas complètement fait respecter les Droits de propriété. Si les actes de Trucmuche portent atteinte à la propriété de Chose, et si les hommes de l'Etat refusent de lui interdire de poursuivre ces actions, et de lui imposer des dommages et intérêts, les droits de propriété et par voie de conséquence le marché libre ne sont pas complètement préservés. Par conséquent les "externalités négatives" (tels que la pollution par la fumée) révèlent une défaillance *de l'Etat* dans le maintien d'un marché libre et ne sont pas des "défaillances *du* marché". Cf. Mises, *Human Action*, pp. 650-53. *L'action humaine*, pp. 689-693.

C L'incohérence de ce raisonnement est exposée en annexe, à propos de la différence entre valeur à la marge et services rendus par des "classes" de produits [N.d.T.].

[10] Pour une raison inexplicquée, les avantages dont on se soucie ne sont que les avantages *indirects*, où Trucmuche profite de Tartempion sans que ce dernier le fasse exprès. Les *dons* directs ou la charité, où Tartempion donne tout simplement de l'argent à Trucmuche, ne sont pas critiqués sous l'étiquette d'"externalités positives".

D Notons ici la contradiction essentielle des économistes mathématiciens qui prétendent fonder leurs rationalisations de l'étatisme sur le critère d'optimalité de Pareto. L'intervention de l'Etat est censée rapprocher des conditions de l'"équilibre général", lequel serait conforme au critère de Pareto (s'il était seulement réalisable). Or, il suffit d'appliquer *directement* le critère de Pareto à l'intervention de l'Etat pour constater qu'elle ne peut *jamais* se conformer au critère parétien. En effet, ce critère indique qu'un changement améliore l'utilité sociale si une personne au moins s'en trouve mieux, les autres ne s'en trouvant pas plus mal. Or, l'intervention de l'Etat implique toujours une *agression* (fiscale ou réglementaire), dont la *victime* au moins se trouvera plus mal. *L'intervention de l'Etat est donc en toutes circonstances contraire à l'optimum de Pareto* [N.d.T.].

E Cf. Murray N. Rothbard, *L'éthique de la liberté* (Paris, Les Belles-Lettres, 1991) Traduction en français de *The Ethics of Liberty* (Humanities Press, Atlantic Highlands, N.J., 1982) [N.d.T.].

[11] Si mes voisins louent des services de gardiennage privés, ceux-ci me profitent indirectement et incidemment. Si mes voisins achètent de jolies maisons et entretiennent leur jardin, ils prennent indirectement le parti d'embellir mon repos. Cela leur donne-t-il le droit de me taxer pour ces avantages parce que je ne peux pas les leur "abandonner" ? S.R., "Spencer as His Own Critic", *loc. cit.*

[12] La pertinence égale la brusquerie dans ce jugement de Benjamin Tucker :

“Qu'est-ce qui donne de la valeur à la terre ? demande le Révérend Hugh O. Pentecost [un georgiste]. Et lui, de répondre :

‘La présence de la population -la communauté. Par conséquent, c’est à la communauté qu’appartient la rente, ou la valeur du sol.’

Mais, qu'est-ce qui donne de la valeur aux sermons de M. Pentecost ? La présence de la population --la communauté. Si bien que c'est à la communauté que le salaire de M. Pentecost, ou la valeur de ses prêches, appartiennent moralement.”
Tucker, *Instead of a Book*, p. 357.

[13] Comme le dit Mises :

“... les moyens dont un Etat a besoin pour faire tourner une usine à perte ou pour subventionner un projet non rentable doivent être pris, soit sur le pouvoir d'achat et la capacité d'investir des contribuables, soit sur les marchés financiers... ce que les hommes de l'Etat dépensent en plus, le public le dépensera en moins. Les travaux publics... sont payés avec de l'argent pris aux citoyens. Si les hommes de l'Etat ne s'en étaient pas mêlés, lesdits citoyens auraient dépensé leur argent sur les projets prometteurs dont cette intervention empêche le financement. Or, ce projet empêché aurait été rentable, c'est-à-dire qu'il aurait affecté les biens de production aux usages les plus demandés par les consommateurs. Du point de vue des susdits, affecter des moyens de production à la réalisation d'un projet non rentable est un gaspillage. Cela les prive de satisfactions qu'ils auraient préférées à celles que peut leur apporter la production privilégiée par les hommes de l'Etat.
(Mises, *Human Action*, p. 655. *L'action humaine*, p. 694).

Ellis et Fellner, dans leur discussion des économies externes, font mine d'ignorer que, pour subventionner ces avantages, il faut soustraire des ressources à la satisfaction d'autres besoins, plus importants. Ils ne se rendent pas compte que leur réfutation de la thèse de Pigou, suivant laquelle les industries à prix de revient unitaires croissants sont surdéveloppées, retire toute justification possible aux subventions pour les activités dont les prix de revient unitaires sont décroissants. Howard S. Ellis et William Fellner, “External Economies and Diseconomies” in *Readings in Price Theory* (Chicago : Blakiston Co., 1952), pp. 242-63.

Chapitre 6

Le Mythe de l'“efficience”

J' ai apprécié la critique du concept d'“efficience”^A par le Professeur Rizzo^B, et j'aimerais la pousser un peu plus loin. des arguments forts de Rizzo est que tout concept d'efficacité n'a de sens que relativement à un projet donné. Mais il est bien trop accommodant lorsqu'il accepte de dire, du moins au début de son étude, que “à l'évidence, [la *Common Law*] est efficiente” relativement à certains objectifs particuliers. Car il faut avoir avalé des sophismes à haute dose pour appliquer le concept d'“efficacité” à des institutions ou à des politiques sociales :

- (1) il ne suffit pas de préciser de quel projet il s'agit; encore faut-il dire *le projet de qui*.
- (2) Certaines aspirations individuelles sont nécessairement incompatibles entre elles, et par conséquent tout concept additif d'efficacité “sociale” est dépourvu de sens. Enfin,
- (3) on ne peut même pas supposer que les actions individuelles soient “efficientes”; en fait, elles ne le seront jamais.

Par conséquent, l'“efficience” est un concept sans signification lorsqu'on l'applique aux actions que chacun accomplit au service de ses objectifs. Il a encore moins de sens, *a fortiori*, lorsqu'il concerne plus d'une personne, sans parler d'une société toute entière.

Prenons un individu donné. Lorsque ses objectifs sont clairs et que son action tend à les réaliser, peut-on considérer au moins ses actions comme “efficientes”? Mais non, on ne le peut pas, parce que pour qu'elles le soient, il devrait posséder une “information parfaite”^C : connaissance parfaite de la meilleure technique, des actions et réactions à venir de la part des autres gens, sans parler des phénomènes naturels. Cependant, comme personne ne peut avoir une connaissance parfaite de l'avenir, personne ne peut jamais dire si l'action de quelqu'un est “efficiente”. Nous vivons dans un monde d'incertitude. Par conséquent, l'“efficience” est une chimère^D.

Disons-le autrement : l'action est un processus d'apprentissage. A mesure qu'on agit pour réaliser ses projets, on acquiert de l'expérience, et on devient plus compétent pour le faire. Mais dans ce cas-là, naturellement, nos actions ne peuvent pas avoir été “efficientes” dès le début — ni même vers la fin, puisque la connaissance parfaite n'est jamais atteinte, et qu'il reste toujours quelque chose à apprendre.

Par-dessus le marché, les fins qu'une personne se donne ne sont jamais réellement *données*, puisqu'il n'y a aucune raison de supposer qu'elles soient coulées pour toujours dans du béton. A mesure que cette personne en apprend davantage sur le monde, sur la nature et les autres gens, les valeurs et les objectifs doivent changer. Ses projets changeront si les autres l'enseignent; ils peuvent aussi changer par pur caprice. Mais si les objectifs eux-mêmes changent au cours de l'action, le concept d'efficience — que l'on ne peut définir autrement que comme la meilleure combinaison des moyens au service de fins données — perd une fois encore toute signification.

Si le concept d'“efficience” ne vaut rien lorsqu'on l'applique à une seule personne, il est *a fortiori* encore plus mal parti lorsque l'économiste s'en sert sur le mode additif pour l'ensemble de la société. Rizzo prend vraiment trop de gants avec ce concept, lorsqu'il dit qu'il ne se traduit “guère par autre chose que la maximisation du produit national brut”, critère qui “s'effondre immédiatement dès lors que les externalités sont introduites dans le système”. Le problème est bien plus grave que cela. En effet, l'efficacité n'a de sens que relativement aux projets des gens, et les projets des gens divergent, s'opposent et se heurtent, parfois violemment.

La question centrale de la politique devient alors : *qui* fera prévaloir ses objectifs?

L'aveuglement de la pensée économique face aux réalités du monde est systémique; c'est un pur produit de la philosophie utilitariste qui domine l'économie depuis un siècle et demi. Car ce qui se passe, c'est que l'utilitarisme prétend que les gens auraient *en fait* des objectifs identiques, que par conséquent les débats politiques seraient purement techniques et pragmatiques, et qu'on pourra y mettre un terme dès qu'on aura découvert et appliqué les procédures convenables pour réaliser ces objectifs communs. C'est ce mythe d'un objectif commun à tous qui permet aux économistes de s'imaginer qu'ils peuvent prescrire des politiques publiques "au nom de la science", tout en croyant ne porter aucun jugement de valeur. Prendre ce prétendu objectif commun pour une donnée qui va de soi permet à l'économiste de se trouver à l'aise dans cette illusion qu'il ne serait pas du tout un moraliste, mais seulement un technicien et un professionnel impartial.

L'objectif prétendument commun est un niveau de vie plus élevé ou, comme le dit Rizzo, la maximisation du "produit national brut". Mais supposons que, pour une ou plusieurs personnes, une partie du "produit" qu'ils désirent est une chose que d'autres considéreront indiscutablement comme un dommage. Prenons deux exemples, tous deux difficiles à faire passer sous la rubrique bénigne des "externalités". Supposons que certains cherchent avec passion à imposer à tout le monde une égalité, ou uniformité matérielle forcée, obligeant chacun à vivre dans les mêmes conditions et à porter le même vêtement bleu et informe. Alors, l'objectif suprême de ces égalitaristes sera considéré comme une nuisance par tous ceux qui ne veulent pas qu'on réduise leur vie à cela.

Un deuxième exemple de projets en conflit, donnant des sens résolument opposés au concept de "produit", serait une situation où certains détesteraient tellement un groupe ethnique — ou social, la différence importe peu — qu'ils voudraient voir ses membres réduits en esclavage ou même assassinés. Il est évident que la recherche de ce "produit" par les partisans de l'oppression et du massacre serait considérée comme une destruction, ou au moins un dommage, par les victimes désignées^E. Peut-être pourrions-nous essayer de faire passer tout cela pour un problème d'"externalités", en prétendant que le groupe ethnique ou social détesté engendre une "pollution visuelle", c'est-à-dire une "externalité négative", pour les autres groupes, et que ces "coûts" peuvent (doivent?) être internalisés en forçant le groupe haï à payer les autres pour les convaincre d'épargner leurs vies. On se demande malgré tout jusqu'à quel point l'économiste est désireux de réduire les "coûts sociaux", et dans quelle mesure cette solution pourrait vraiment être considérée comme "morale neutre"^F.

En outre, dans ces cas de conflits d'objectifs, l'"efficacité" pour un groupe est une destruction pour un autre. Ainsi, les partisans d'un programme politique — l'égalitarisme obligatoire ou le massacre des innocents — voudraient que leurs projets soient menés à bien le plus "efficacement" possible, alors que, bien sûr, les opprimés préféreraient que la poursuite de cet objectif soit aussi "inefficace" que possible. Rizzo montre bien que l'efficacité n'a de sens que relativement à un objectif donné. Mais si les objectifs sont incompatibles, un des protagonistes désirera l'*inefficacité* maximum pour le projet auquel il s'oppose. Par conséquent, l'efficacité ou efficacité ne peut jamais servir de pierre de touche pour juger une règle de droit ni une politique publique.

Notre histoire d'objectifs incompatibles nous amène à la question des "coûts sociaux".

La première question à poser est : "pourquoi *faut-il* minimiser les 'coûts sociaux'?" Oui, pourquoi *faut-il* internaliser les "externalités"? La réponse est loin d'être évidente, et pourtant on n'a jamais sérieusement traité cette question, encore moins tenté de la résoudre. Il existe encore une question corollaire, tout aussi importante : même si, pour les besoins de la discussion, on se donnait pour tâche de "minimiser les coûts sociaux", doit-on tenir cette fin pour un absolu ou doit-on la subordonner, et dans quelle mesure, d'autres fins? Et quelles raisons peut-on avancer à l'appui d'une réponse quelconque?

Tout d'abord, dire que les coûts sociaux *doivent* être minimisés, ou que les coûts externes *doivent* être internalisés, n'est pas une opinion technique ni moralement neutre. A elle

seule, l'utilisation du mot "doit", le passage même à la recommandation d'une politique quelconque, transforme l'ensemble en une prise de position éthique qui nécessite, à tout le moins, une tentative de justification appartenant au même ordre.

Ensuite, même si, aux fins de la discussion, nous admettions l'objectif d'une minimisation des "coûts sociaux", l'économiste doit encore se dépêtrer du problème suivant : cet engagement doit-il être absolu? à quel point? Dire que la minimisation des "coûts sociaux" doit être absolue, ou même l'objectif primordial, c'est retomber dans la position même qui suscite le mépris des partisans de l'"analyse coûts-avantages" lorsqu'elle est affichée par des partisans du Droit naturel : à savoir, de défendre la justice ou les Droits sur le mode absolu, sans se soucier d'arbitrer les coûts et les avantages de la chose. Et peut-on dire qu'ils aient autant de raisons à faire valoir pour justifier cet absolutisme?

Enfin, même si nous ne tenions pas compte de ces deux problèmes, c'est une faute de logique majeure que de parler de "coût social" en tant que tel, ou même d'appliquer le concept de "coût" à plus d'une personne.

Pour commencer, si les intérêts sont antagonistes, et si ce qui est une valeur pour l'un est une perte pour l'autre, on ne peut pas additionner les coûts entre ces deux personnes.

Deuxièmement, et plus fondamentalement, les coûts, comme les économistes autrichiens le répètent depuis un siècle, appartiennent à la conscience des individus, et ne peuvent par conséquent pas être mesurés ni, *a fortiori*, additionnés ni comparés entre les personnes. Mais si les coûts, comme l'utilité, sont des phénomènes de la conscience, il est évident que tout concept de "coût social", y inclus les coûts de transaction^G, perd toute signification.

Troisièmement, même pour une seule personne, les coûts ne sont pas des choses qu'un observateur extérieur pourrait appréhender. Le coût perçu par un individu est subjectif et éphémère; il n'apparaît jamais qu'*ex ante*, juste avant que la décision ne soit prise. Le coût associé à n'importe quel choix fait par une personne est son estimation propre de la valeur du meilleur second choix auquel elle renonce en prenant sa décision.

En effet, dans toute action, chacun cherche toujours à servir le but particulier qui lui importe le plus à ce moment précis. Il renonce aux autres objectifs qu'il aurait pu poursuivre avec les ressources dont il dispose, mais qui se trouvent plus bas dans son échelle de préférences. Pour tout choix, le coût associé est la valeur de l'objectif qu'il place immédiatement après celui qu'il a choisi par son action, c'est-à-dire la valeur de l'objectif le plus important auquel il renonce au profit d'un autre, auquel il donne encore plus de valeur. Par conséquent le coût qu'il subit au moment de sa décision n'apparaît et ne subsiste jamais que juste avant l'action; dès lors que la décision est prise, que le choix est fait et la ressource affectée, le coût disparaît. Ce n'est plus qu'un "coût historique", appartenant pour toujours au passé. Et comme il est impossible à aucun observateur extérieur d'examiner, à une date ultérieure (ni même au moment de l'action), le processus interne à l'esprit de celui qui agit, il est impossible à cet observateur de déterminer, même en principe, quel pouvait être le coût de cette décision.

Une bonne partie du texte de Rizzo est consacrée à une excellente analyse démontrant que des "coûts sociaux objectifs" ne peuvent avoir aucun sens en-dehors de l'équilibre général^H, et que nous ne pouvons jamais être dans un tel équilibre, pas plus que nous ne pourrions le savoir si nous y étions.

Rizzo fait remarquer que le "déséquilibre" implique que les attentes sont nécessairement incompatibles et divergentes; par conséquent, nous ne pouvons pas nous permettre de dire que les prix de marché seraient "proches de l'équilibre", étant donné qu'il existe une différence *de nature* entre ces prix et ceux d'un hypothétique équilibre cohérent. Rizzo nous rappelle aussi qu'il n'existe aucun repère qui nous permette de dire si les prix effectifs sont proches de l'équilibre ou non.

Je souscris pleinement à ces deux arguments, et je voudrais seulement y ajouter deux remarques :

à sa conclusion que le droit de la responsabilité civile ne serait pas nécessaire dans un “équilibre général”, je voudrais ajouter que la commission de dommages elle-même serait impossible dans une telle situation. Car une des caractéristiques de l’“équilibre général” est la certitude et une connaissance parfaite de l’avenir; on peut supposer qu’avec une information aussi parfaite, les accidents ne pourraient jamais se produire. Même un dommage intentionnel ne pourrait pas être causé, puisqu’une agression parfaitement prévisible pourrait certainement être évitée par la victime.

Ce commentaire est lié à une autre remarque que je voudrais faire à propos de l’“équilibre général”; non seulement il n’a jamais existé, et n’est pas un concept opérationnel, mais on ne pourrait jamais imaginer qu’il puisse exister. Car nous ne pouvons pas réellement concevoir un monde où toute personne connaîtrait parfaitement l’avenir, et où par conséquent rien de nouveau ne se produirait jamais; par-dessus le marché, l’équilibre général est en lui-même incohérent, car la raison pour laquelle on détient des encaisses monétaires est que l’avenir est incertain, et par conséquent la demande de monnaie tomberait à zéro dans un monde d’équilibre général avec information parfaite. Par conséquent, une économie monétaire ne pourrait pour sa part jamais être en “équilibre général”.

Je désire aussi appuyer Rizzo dans sa critique des tentatives faites pour utiliser la théorie des probabilités objectives comme un moyen de réduire le monde réel de l’incertitude à des équivalents certains. Dans le monde réel de l’action humaine, pratiquement tous les événements historiques sont uniques et hétérogènes, même s’ils peuvent ressembler à d’autres. Tout événement étant unique et non-reproductible, on n’a pas le droit d’appliquer la théorie objective des probabilités. Attentes et prévisions deviennent une question d’estimations subjectives des événements à venir, estimations qu’il est impossible de réduire à une formule objective ou “scientifique”.

Que l’on donne le même nom à deux événements n’en fait pas des expériences “homogènes”. On peut bien appeler “élections présidentielles” deux élections présidentielles; ce n’en sont pas moins des événements totalement distincts, hétérogènes et non reproductibles, qui ont lieu chacun dans un contexte historique différent.

Ce n’est pas un hasard si ceux qui prônent l’emploi du calcul des probabilités objectives dans les sciences sociales ne manquent presque jamais de parler de loteries; c’est qu’une loterie est une des rares situations humaines où les résultats sont bel et bien homogènes et reproductibles, et où en plus les événements sont aléatoires, aucun d’entre eux n’exerçant d’influence sur ses successeurs.

Non seulement l’“efficacité” est un mythe, mais c’est aussi le cas de tout concept de coût “social” ou additif, ou même de coût objectivement observable pour un individu. Mais si le coût est individuel, éphémère et finalement subjectif, alors il s’ensuit qu’aucune conclusion de nature politique, notamment concernant le droit, ne peut être déduite de ce concept ni même en faire usage. Il ne peut pas exister d’analyse coûts-avantages valide, ni même qui ait un sens, pour juger des institutions ou des décisions politiques ou juridiques.

Venons-en maintenant plus spécifiquement à la discussion du droit par Rizzo, et de sa relation avec l’“efficacité” et les “coûts sociaux”. Prenons, par exemple, la discussion par Rizzo du problème dit du “Bon Samaritain”. Il suppose que Tartempion pourrait sauver Machin “à un coût minime pour lui-même”, et il en conclut que, du point de vue des théoriciens de l’“efficacité”, Tartempion pourrait être poursuivi pour avoir fait du tort à Machin s’il refuse de le sauver.

Cependant, l’approche par l’“efficacité” implique encore d’autres problèmes.

Pour commencer, il y a la confusion classique entre les “coûts” pécuniaires et les coûts psychiques. Car dans ce cas, les coûts de Tartempion sont purement psychiques; dès lors, comment un autre que Tartempion, disons un tribunal, pourrait-il dire ce qu’impliquent les coûts de Tartempion?

Supposons que Tartempion soit vraiment bon nageur et puisse facilement sauver Machin qui se noie, mais il se trouve que Machin est un vieil ennemi à lui, si bien que sauver Machin lui coûterait vraiment trop en termes psychiques. Le fait est que toute évaluation des coûts de Tartempion doit

être faite en termes des jugements de valeur mêmes de ce dernier, et qu’aucun observateur extérieur ne peut savoir ce qu’ils sont^[1].

Bien plus, quand les théoriciens de l’“efficacité” prétendent que, comme le dit Rizzo,

“Il est clair que... Machin aurait été prêt à payer Tartempion plus qu’il n’était nécessaire pour couvrir ses coûts, afin d’être repêché”,

cette conclusion n’est en réalité pas si claire que cela. Comment savons-nous, et comment le Tribunal sait-il, si Machin avait l’argent pour payer Tartempion, et comment Tartempion l’aurait-il su — surtout si nous nous rendons compte qu’il n’y a que Tartempion qui puisse connaître ses propres coûts?

En outre, la question de la causalité pourrait être abordée de manière plus critique. La citation de Mises que donne Rizzo, suivant laquelle la non-action est aussi une forme d’“action”, est praxéologiquement correcte^[1], mais elle ne saurait avoir d’effets juridiques. Car le Droit est là pour découvrir qui, s’il existe, a, dans une situation donnée, commis une agression contre la personne et la propriété d’un autre; bref, qui a causé un tort à quelqu’un, soit dans sa personne, soit dans sa propriété. L’abstention d’agir peut être une “action” au sens praxéologique du terme, mais elle ne déclenche aucune suite positive de conséquences, et par conséquent ne peut pas être un acte d’agression^[1]. D’où la sagesse de la distinction faite par la *Common Law* entre la “malfaisance” et la “non-faisance”, entre une agression coupable contre les Droits d’une personne, et le refus de rien faire pour elle^[2].

L’arrêt *Vincent versus Lake Erie Transport*^[K] était une excellente décision, car le tribunal s’y était attaché à identifier l’agent causal impliqué, en l’occurrence le bateau, qui avait clairement heurté le ponton. D’une certaine manière, on peut résumer ainsi le droit de la responsabilité civile : “pas de responsabilité sans faute, pas de faute sans responsabilité”. L’importance cruciale de la définition stricte de la responsabilité civile [Strict Liability Doctrine] donnée par Richard Epstein tient à ce qu’elle ramène la *Common Law* à son souci originel de s’en tenir précisément à la causalité, la faute et la responsabilité, débarrassée de ces modernes accrétions que sont la “négligence” ou les considérations de pseudo-“efficacité” sociale.

Ma conclusion est qu’on ne saurait décider d’une politique publique ni juger de la responsabilité civile, des dommages ou des réparations sur la base de l’“efficacité” ou de la “minimisation des coûts”. Mais si ni les coûts ni l’efficacité ne sont utilisables, alors que reste-t-il? La réponse est qu’il n’y a que les *principes éthiques* qui puissent servir de base à nos décisions. L’efficacité ne peut jamais être le fondement de l’éthique; bien au contraire, c’est l’éthique qui doit être le guide et la pierre de touche pour toute considération de l’efficacité. L’éthique est première. Dans le domaine du droit et de la politique publique, c’est Rizzo qui a raison : la première norme éthique à prendre en considération est le concept qui “n’ose pas dire son nom” — le concept de justice.

Notre conclusion fera naturellement tiquer un groupe de gens bien connu : je veux parler, bien sûr, des économistes. Car dans ce domaine les économistes pratiquent depuis longtemps ce que George Stigler^[L], dans un autre contexte, a nommé l’“impérialisme intellectuel”. Les économistes devront s’habituer à l’idée que tout ce qui constitue la vie ne peut être décrit par notre discipline. Leçon pénible sans doute, mais compensée par la connaissance du fait qu’il pourrait être bon pour nos âmes de prendre la mesure de nos limites — et peut-être, seulement peut-être, d’apprendre la philosophie morale et le Droit naturel.

A La traduction correcte du mot “efficiency” est évidemment “efficacité”. Néanmoins, nombre d’économistes français se servent du décalque “efficience”, dont la nature jargonnesque peut éventuellement en imposer au profane. Ainsi parle-t-on aussi bien de “Pareto-efficience” que d’“efficacité au sens de Pareto”. Le jargon faisant bon ménage avec l’erreur et l’imposture, j’ai pris le parti de traduire par “efficience” chaque fois que nous aurons affaire à un pseudo-concept normatif à prétention scientifique. Bien entendu, tout discours sur l’“efficacité productive” ou l’“optimalité” qui traduirait la même prétention à énoncer une norme “purement économique”, est passible de la même critique [N.d.T.].

B Mario Rizzo est professeur d’économie à New York University. C’est l’un des meilleurs praxéologues. Il a écrit *The Economics of Time and Ignorance* avec Gerald P. O’Driscoll et a dirigé la publication de nombreux recueils d’articles, dont *Time, Uncertainty and Disequilibrium; Exploration of Austrian Themes* (Lexington, Ill. : Lexington Books, 1979). Ce texte reproduit les pages 90 à 95 de cet ouvrage, rédigées par Murray Rothbard en réponse au chapitre 4, écrit par Mario Rizzo et intitulé : “Uncertainty, Subjectivity and the Economic Analysis of Law”.

Si Murray Rothbard a innové en tant que penseur social, ce n’est pas tant pour sa méthodologie économique, qu’il emprunte à von Mises, ou pour sa philosophie politique, déduite du Droit naturel des gens, que par le fait qu’il réintroduit dans les sciences sociales l’exigence de *prendre la logique au sérieux*. Nous verrons en annexe, en discutant du prétendu divorce entre la logique et l’expérience, quelle philosophie fonde ce parti pris. L’intérêt du texte présenté ici est de rappeler, pour la gouverne de la plupart des économistes contemporains, les conséquences du fait qu’*on ne peut sans contradiction présenter une norme comme “scientifique” si l’on refuse d’aborder spécifiquement la normative comme une discipline rationnelle*.

C’est dans *L’éthique de la liberté*, son ouvrage de philosophie politique (Paris, les Belles-Lettres, 1991), que Murray Rothbard établit une telle normative en matière de politique publique. *Economistes et charlatans* rappelle pour sa part que la théorie économique, étant une science purement descriptive, ne peut logiquement, en tant que telle, énoncer aucune norme d’action [N.d.T.].

C ... et quiconque voudrait pouvoir en juger devrait lui aussi posséder cette “information parfaite”, y compris sur les objectifs poursuivis à cette occasion [N.d.T.].

D Si on cherche absolument à sauver le concept, le seul critère qui reste est celui de la *satisfaction* de celui qui agit. C’est déjà ennuyeux, parce que nous cherchons une norme *objective*, et que la satisfaction n’est pas observable en-dehors de l’action effective. Si nous nous limitons à ce qui est observable, comme celui qui agit est évidemment *d’accord* pour agir ainsi, alors toute action volontaire serait “efficente”. Cependant, nous devons aussi tenir compte du fait qu’à tout moment ultérieur, des événements contingents peuvent faciliter ou entraver le projet qui a inspiré l’action. L’“efficience” de cette action devrait alors être jugée *ex post*, par l’acteur lui-même (il est le mieux placé pour connaître ses projets), et avec des résultats différents suivant le déroulement des événements futurs. Notre tentative pour découvrir une norme “objective” de l’action, dont l’empiriste aurait besoin pour réfuter ce qu’il appelle le “dogmatisme a priori” des partisans de l’éthique rationnelle, se heurte donc à la fois à une impossibilité pratique (“lire dans la tête des gens”) et une impossibilité logique (“prévoir l’avenir avec certitude”).

Les économistes se sont habitués à prendre l’“efficience” au sérieux, parce que le postulat d’“information parfaite” qu’elle nécessite est tellement commode en économie mathématique que ses praticiens finissent par trouver tout naturel de raisonner comme si elle était possible. Or, dans la réalité, elle n’est pas seulement impossible; elle n’est même pas *pensable*. Il est donc non seulement pratiquement, mais *logiquement* impossible d’identifier les critères d’une norme qui implique ce postulat.

En outre, ce qui est vrai de l’“information parfaite” l’est aussi des autres “conditions de l’équilibre général” (“homogénéité, parfaite divisibilité des produits”, “atomicité du marché”, etc.) : ces conditions ne sont pas seulement irréalisables, elles ne sont pas sérieusement *imaginables*. Ceci, indépendamment du fait que la théorie économique ne peut pas en elle-même constituer le fondement d’une normative, suffit pour affirmer que *la théorie de l’“équilibre général” est rigoureusement inutilisable pour définir aucune norme d’action* [N.d.T.].

E Notons qu’il n’est nul besoin de recourir à ces exemples extrêmes pour contester la “norme” du “produit national”. Après tout, les statisticiens officiels incluent *bel et bien* les dépenses de l’Etat dans le PNB, alors que celles-ci violent *nécessairement* les préférences de certains contribuables (faute de quoi la violence de l’impôt serait sans objet). Aussi cette “mesure du produit national” est un exemple type du refus de considérer les conflit d’intérêts, lesquels n’existent pas de toute nécessité (“il n’y a pas de conflit d’intérêt entre des gens qui ne réclament pas ce à quoi ils n’ont pas Droit”, disait Ayn Rand), mais doivent obligatoirement résulter de l’action de l’Etat, par définition fiscal et monopoleur [N.d.T.].

[F](#) Murray Rothbard se moque ici visiblement des théoriciens des droits de propriété comme Ronald Coase, dont le “théorème” prétend qu’il ne serait pas important de savoir qui a le Droit pour lui, l’“utilité sociale” étant de toutes façons maximisée dès lors qu’une distribution précise des droits d’agir de chacun permet d’“internaliser les externalités” pour l’avenir. Pour une discussion plus spécifique, cf. Rothbard, *L’éthique de la liberté*, *op. cit.*, notamment les pp. 70-76 [N.d.T.].

[G](#) Il faut préciser pour les profanes que la théorie de la “concurrence parfaite” a laissé un sédiment bizarre dans la tête de certains économistes : l’idée que les coûts de transaction ne “devraient” pas exister, et que l’“Etat” devrait “par conséquent” les prendre à “sa” charge [N.d.T.].

[H](#) Les empiristes, à la recherche de grandeurs mesurables, ont conclu qu’au prix d’une violence faite à la vérité (en refusant de tenir compte du fait que les jugements de valeur faits sur la monnaie par deux personnes différentes ne sont pas commensurables), on pourrait définir une “valeur” et un “coût” en termes *pécuniaires*. Comme il est possible de comparer et d’additionner des sommes d’argent, la notion de “coût social” additif, et la “comparaison des coûts et des avantages sociaux”, auraient alors un sens. Rizzo montre que ces calculs “sociaux” ne pourraient avoir de sens que si tout le monde donnait le même prix à des objets identiques; c’est la condition de l’“équilibre général”. Or, cela est impossible, pour nombre de raisons : dans la réalité, les gens ne perçoivent pas de la même manière des objets identiques, et ne portent pas de jugements de valeur avant d’en avoir concrètement l’occasion; or, ces jugements de valeur n’ont aucune raison de ne pas varier au cours du temps. Par ailleurs, les coûts perçus impliquent une estimation des avantages futurs de l’option qu’on abandonne, et cette estimation n’est pas observable et elle peut être fausse. Enfin, les événements inattendus engendrent des gains et des pertes indépendamment de tout choix.

Là encore, les empiristes ne peuvent prendre au sérieux leurs “mesures”, que parce qu’on les a habitués à raisonner à partir des postulats faux de l’“équilibre général”. En somme, la pseudo-mesure (du “coût social”) dépend logiquement d’un concept impensable (l’“information parfaite”). Excellente illustration du fait que la méthode pseudo-rationnelle des économistes mathématiciens et la méthode pseudo-expérimentale des économètres sont deux aspects inséparables d’un même refus du réalisme [N.d.T.].

[\[1\]](#) Marc A. Franklin, *Injuries and Remedies* (Mineola, N.J. : Foundation Press, 1971), p. 401.

[I](#) L’abstention d’agir ayant les mêmes caractéristiques que l’action effective pour la logique de l’action, elle est une action au sens praxéologique [N.d.T.].

[J](#) Ce critère est imprécis; peut-être vaut-il mieux utiliser celui d’“interférence avec la possession” utilisé par Rothbard dans *L’éthique de la liberté* (*op.cit.*) [N.d.T.].

[\[2\]](#) “Il n’y a pas de distinction qui soit plus fermement ancrée dans la *Common Law*, ni plus fondamentale, que celle qui existe entre la malfaisance et la “non-faisance”, entre une inconduite active, causant un tort effectif aux autres d’une part, et l’inaction passive d’autre part, ne pas prendre de mesures effectives pour favoriser les autres, ou pour les protéger contre un tort non causé par un acte illicite du défendeur.” Francis H. Bohlen, “The Moral Duty to Aid Others as a Basis of Tort Liability,” *University of Pennsylvania Law Review* 56, n° 4 (avril 1908), pp. 219-221. Cité par Williamson M. Evers, “The Law of Omissions and Neglect of Children”, *Journal of Libertarian Studies* (hiver 1978).

[K](#) Dans l’arrêt *Vincent versus Lake Erie Transport*, le défendeur avait solidement amarré son bateau à un ponton au cours d’une tempête. Le vent, en poussant le bateau contre le ponton, avait causé pour 500 \$ de dommages. Le tribunal avait conclu à la responsabilité du gardien de l’*agent causal*, c’est-à-dire au défendeur. Cf. “*Vincent v. Lake Erie Transport Co.*”, *Minnesota Reports*, vol. 109, p. 456; *Northwestern Reporter*, vol. 124, p. 221 (1910) [N.d.T.].

[L](#) Prix Nobel d’économie en 1982, George Stigler est connu pour ses travaux mettant en évidence le caractère intéressé et nuisible de toute réglementation [N.d.T.].

postface de **Gary North**:

**Pourquoi Murray Rothbard
n'aura jamais le prix Nobel**

Mark Skousen est d'avis que Murray Rothbard devrait recevoir le prix Nobel d'économie. C'est aussi ce que je pense, mais selon moi, cela se ferait en dépit de l'un de ses apports spécifiques, lequel devrait lui interdire, en tant qu'économiste, de recevoir le prix Nobel en question : j'ai nommé la *clarté*. Murray Rothbard a une sale manie, c'est d'écrire simplement et directement. Il dit ce qu'il pense et il explique pourquoi il le pense, et qui plus est, avec une logique simple et facile à suivre. Il ne se sert ni des équations, ni des statistiques ni d'aucun des autres accessoires de la Grande-Prêtrise économique. Il se borne à accompagner ses lecteurs pas à pas au cours du raisonnement ; il choisit les faits pertinents —pertinents à la démonstration qu'il est en train de faire — et trouve les résultats sans difficulté. Il livre au lecteur les présuppositions dont il se servira au cours de son exposé ; ensuite il rassemble les preuves puis arrive aux conclusions. C'est une manière d'agir tout à fait démodée, et même carrément discréditée de nos jours. Si vous ne me croyez pas, prenez un exemplaire de l'*American Economic Review* (sinon, prenez *Econometrica*) ; ouvrez une page au hasard, lisez-la trois fois et essayez d'en faire un bref résumé pour votre femme. Figurez-vous que c'est ce qu'on peut faire avec les livres de Rothbard.

La capacité qu'a Rothbard de communiquer les enseignements de la science économique à des non-économistes intelligents n'est pas le genre de compétence qui impressionne les membres du comité Nobel. S'ils sont capables de comprendre un texte, et surtout s'ils peuvent le faire à la première lecture, alors ça ne les impressionne vraiment pas. Ce qui leur impose, c'est un livre d'économie qu'on n'a toujours pas compris, même après l'avoir lu trois ou quatre fois et, quand on finit par comprendre, il faut aussi que ses conclusions soient totalement inapplicables au monde réel. Si vous pensez que j'exagère, jetez donc un coup d'oeil sur n'importe quelle page de *Théorie de la valeur : analyse axiomatique de l'équilibre économique*^[1] un livre écrit par Gérard Debreu, prix Nobel d'économie en 1983, et qui en était à sa neuvième impression en 1979 —pour porter témoignage de l'horreur des études de troisième cycle en économie. La seule allusion à la réalité dans l'ensemble du livre se trouve probablement à la page 33, avec les mots : *blé rouge d'hiver n°2*.

Par-dessus le marché, Rothbard fait une chose qui est absolument inacceptable dans l'Université en général, et chez les professeurs d'économie en particulier : *il se sert des italiques*. Oui, quand il pense qu'une chose est importante, il la souligne. Quel empoté! Quelle absence totale d'esprit scientifique! Tout le monde sait qu'on est au contraire censé laisser au lecteur l'option de passer à côté de l'essentiel — une option d'ailleurs fréquemment exercée par des savants de solide réputation, quand ils ne le font pas sans arrêt.

En outre, à notre époque d'"économie positive" — les faits, n'est-ce pas, parlent d'eux-mêmes — Rothbard a emprunté à Ludwig von Mises la pratique du raisonnement *a priori* : il déduit la théorie économique à partir d'un petit nombre d'axiomes de l'action humaine, c'est-à-dire à partir du fait que l'homme fait des choix. Il va même jusqu'à dire que les observations économiques ne peuvent pas réfuter un théorème logiquement formulé en économie politique.

"Le seul *test* d'une théorie est l'exactitude des prémisses et l'enchaînement logique"^[2].

Je me rappelle encore avoir lu un compte rendu de *America's Great Depression* dans une revue professionnelle, où l'auteur consacrait la moitié des pages à critiquer le principe méthodologique misésien, et le reste à critiquer les conclusions, à savoir que la Grande Dépression avait été provoquée par la politique monétaire des hommes de l'Etat, puis prolongée et aggravée par leurs interventions autoritaires sur les prix (les prix minimum), empêchant ainsi le réajustement des prix

et des marchés. Pour résumer : les *postulats* de départ de Rothbard concernant la méthode correcte en économie sont inacceptables, et c'est également le cas de ses *conclusions* quant aux effets anti-économiques (voire immoraux) des interventions de l'Etat dans l'économie.

Il est encore affligé d'une autre faiblesse professionnelle : la curiosité historique. Depuis le début de sa carrière d'économiste il ne cesse de se disperser dans des chemins de traverse, en particulier dans l'histoire des Etats-Unis^[3] ; pire encore, l'histoire en question est *révisionniste*^B. En effet, il s'est mis dans la tête qu'il y a eu un certain nombre de complots contre le public, complots où l'on s'est servi de la rhétorique démocratique pour dissimuler les intrigues des groupes de pression, des politiciens avides de pouvoir et des affairistes chasseurs de privilèges. A l'en croire, ces conspirateurs auraient passé leur temps à se servir de l'Etat pour réaliser leurs noirs desseins.

Il aggrave encore son cas en commettant le *faux pas*^C le plus impardonnable pour un universitaire : il est persuadé — et il le dit — que l'Etat ne peut servir à *rien d'autre* qu'à accomplir de noirs desseins. Ce n'est pas seulement que les comploteurs ont passé leur temps à se servir de l'Etat pour conspirer contre l'intérêt général ; c'est que *tout* projet impliquant l'intervention de l'Etat est ipso facto un complot contre les intérêts du public.

Et puis il en rajoute dans la grossièreté ; dans ses écrits pour le public, il se sert d'adjectifs péjoratifs. Par exemple, on a de la peine à imaginer un article de Rothbard traitant d'un aspect quelconque de l'Etat-providence moderne sans qu'il inflige le qualificatif de “monstrueux” à l'une ou l'autre des parties prenantes, ou à des politiques obsédés par la recherche des privilèges. Cela n'est pas bien vu par les universitaires. On est censé donner aux gens le bénéfice du doute auquel ils ont droit.

Rothbard a le front de répondre qu'on n'a pas à le faire “quand il est impossible de douter des bénéfices auxquels ils n'avaient pas droit”. Il est particulièrement indigné par tout le “Mouvement Progressiste” des années 1890-1918 aux Etats-Unis, qui domina la politique américaine à une époque où l'on commençait à y considérer les hommes de l'Etat comme responsables du bien-être des citoyens. Il conclut que la logomachie “progressiste” n'était qu'un vaste rideau de fumée pour cacher un pillage massif au profit de cette nouvelle clientèle des hommes de l'Etat. Bref, conclut-il, tout ce mouvement “progressiste” était une *monstruosité*.

Finalement, pour bien s'assurer que son exil aux confins du monde universitaire sera définitif, il affirme que l'hostilité quasi-universelle des enseignants aux théories du complot est essentielle pour le développement de l'Etat.

“Il est aussi particulièrement important pour les hommes de l'Etat de donner l'impression que leur domination est *inévitable* : même si, comme c'est souvent le cas, on n'aime pas cette façon de gouverner, on y réagira alors avec une résignation passive, du genre de celle qu'on exprime quand on dit ‘c'est toujours comme ça que ça a marché’. Un des procédés utilisés peut être d'invoquer un prétendu déterminisme historique : si l'Etat-Machin est notre maître, il faut que cela soit l'Inévitable Décret des Lois Inexorables de l'Histoire (ou de la Volonté de Dieu, ou de l'Absolu, ou des Forces Matérielles Productives), et rien de ce que de misérables individus peuvent faire ne changera rien à ce qui est inévitable par essence. Il est également important pour les hommes de l'Etat d'inculquer à leurs sujets une méfiance à l'égard de tout développement de ce qu'on appelle maintenant ‘la théorie du complot’ en Histoire. En effet, aussi erronés que soient souvent ses conclusions, l'enquête sur ce genre de ‘complots’ implique la recherche des motifs et l'attribution de responsabilités personnelles pour les crimes commis par les membres des castes dominantes. Si, au contraire, la tyrannie, ou la corruption, ou l'agression armée dont les hommes de l'Etat sont responsables pouvaient être attribuées, *non* à des dirigeants particuliers, mais à des ‘forces sociales’ mystérieuses et occultes, ou à l'inévitable imperfection de notre monde sublunaire ; si, d'une certaine manière, *tout le monde* était coupable (le slogan ‘nous sommes *tous* des assassins’, est devenu une tarte à la crème), alors cela n'aurait plus de sens de s'indigner ou de se révolter contre ces crimes^[4]”.

Adieu, petit Prix Nobel...

Complètement dépassé

Si le sort de Rothbard auprès du Comité Nobel, comme vis-à-vis de ses chers collègues, est déjà scellé, il ne le devra pas uniquement à ses conclusions de théorie économique. Cela tient aussi à ce qu'il s'attache à une méthodologie dépassée. Il n'est pas seulement *aprioriste*, et fier de l'être. Les marxistes aussi le sont. Thomas Kuhn a même rendu une certaine forme d'apriorisme presque respectable^[5]. Le problème de Rothbard est qu'il s'engage à fond sur les traces de l'apriorisme *de von Mises*, et c'est bien la preuve qu'il est indécrottablement passéiste.

Il ne se borne pas à dire que tout le monde est obligé de supposer vrais des postulats fondamentaux non démontrables à propos du monde extérieur, et doit se servir de ces postulats pour interpréter toute information qui lui parvient. Le problème est que, pour Rothbard, il existe des propositions concernant l'action humaine qui sont "apodictiquement certaines" (pour reprendre l'expression de von Mises) ; des postulats de départ concernant l'action qui sont universellement vrais et auxquels on ne peut jamais échapper. L'économiste, dit Rothbard, doit partir de ces axiomes pour interpréter les événements de l'histoire et les données de la statistique. En conséquence de quoi nous pouvons démasquer en lui un aprioriste *non-relativiste*. Il prétend avoir trouvé la vérité, à une époque où les scientifiques sont censés se limiter par profession à *rechercher* la susdite.

Cette attitude rétrograde indique chez Rothbard un irrespect total. Un manque de respect non pas vis-à-vis des morts, mais à l'égard des gens en vue. Quand on est économiste, on doit se soumettre aux modes économiques du moment. Pour les membres de la profession, il est toujours plus sûr de "Suivre la tendance". Comment sait-on qu'on "suit la tendance" ? Tout d'abord en évaluant les droits d'auteur qu'on reçoit pour ses manuels, ensuite en comptant les articles acceptés par les revues professionnelles à titre gratuit. Officiellement, ce sont les articles qui sont les plus importants^[6]... mais officieusement, les manuels le sont bien davantage. Les articles prouvent que l'économiste est un professionnel, mais en fait, personne ne les lit jamais —et on n'attend de personne qu'il les lise. Le manuel, en revanche, prouve que l'économiste est *bien vu*, ce qui réduit la probabilité que la philosophie de l'impétrant soit quelque peu déviante. (En témoignent les deux dictons de la profession : "on n'a jamais mis personne à la porte pour avoir donné à lire *L'économique* de Samuelson" suivi de son corollaire: "on n'a jamais mis personne à la porte pour n'avoir *pas lu* les *Foundations of Economic Analysis* du même Samuelson.)

Officiellement, les manuels passent pour un produit scientifiquement inférieur^[7]. Ce n'en est pas moins l'importance des droits d'auteur qui, dans la réalité, passe pour un critère de compétence. Il faut bien comprendre en quoi les droits d'auteurs sur les manuels sont fondamentalement différents des droits sur les autres livres. Ces derniers sont fortement suspects aux yeux des économistes professionnels, parce que c'est *de leur propre initiative* que les gens ordinaires achètent ces livres. Après tout, pour un vrai scientifique, cela ne se fait pas de s'adresser à la tourbe qui grouille à la lisière de l'Université. Les manuels, en revanche, voilà qui n'a vraiment rien à voir avec des livres ordinaires. Ils sont prescrits par les professeurs à des étudiants qu'aucune incitation au monde ne pourrait jamais pousser à les lire, sauf la crainte d'être f... à la porte de l'Université. Par conséquent ce sont les professeurs, et non le vulgaire, qui décident des droits d'auteur sur les manuels. Les manuels sont *bien*, les livres ordinaires *ne le sont pas* (toutes choses égales par ailleurs).

Galbraith et Rothbard

Même si la profession l'approuve généralement à chacune des nombreuses occasions où il conclut que l'action de l'Etat est nécessaire pour améliorer le fonctionnement de l'économie, John Kenneth Galbraith s'est lui aussi écarté de ces règles non écrites. On entend pas mal de raclements de gorge et de toux persistantes derrière les portes fermées de l'Université lorsqu'on y mentionne le nom de

Galbraith. Cela se produit quelquefois ouvertement, comme lorsque le Professeur William Allen, de UCLA, démissionna publiquement de l'*American Economic Association* l'année où Galbraith en fut élu président (un titre pourtant purement honorifique). Il se met tout autant ses collègues économistes à dos lorsqu'il écrit que "seuls ceux qui écrivent avec une confusion convenable" peuvent être respectés par leurs pairs comme par le public, ou lorsqu'il récidive en disant, presque à la manière de Mises, que

"dans le cas de la théorie économique, il n'existe en fait aucune proposition qui ne puisse être exprimée dans le langage ordinaire^[8]".

Galbraith a beaucoup de points communs avec Rothbard, notamment en matière de style. Il écrit clairement. Il écrit de vrais livres. Cela fait des dizaines d'années qu'il n'a pas fait un seul article dans les revues scientifiques. Il n'a jamais composé de manuel. Il se sert de la dérision dans ses discours et dans ses écrits. Il flirte même un peu avec la théorie du complot, au point quelquefois de publier des détails sur les réunions, autrement privées, de ceux qui entendent prendre les décisions à notre place^[9]. Et puis surtout, il y a qu'il se moque des mathématiques. Il a même écrit que la raison pour laquelle les économistes se servent à ce point des mathématiques est sociologique et non méthodologique. La réalité est que les mathématiques sont un *moyen de protection corporatiste*.

"Comment faire pour exclure les indésirables, voilà le problème le plus ancien de la profession chez les économistes".

L'habileté mathématique est donc un "moyen de sélection excessivement pratique". Pour aggraver son cas, il dit tout cela dans un livre de poche à destination du grand public^[10]. En soi, ce n'était pas une proposition si révolutionnaire que ça. Après tout, Fritz Machlup, ci-devant économiste autrichien^[11], avait lui-même écrit dix ans plus tôt :

"même s'il en est parmi nous qui pensent que l'on peut étudier les sciences sociales sans connaître les mathématiques supérieures, nous devons insister pour que le calcul différentiel et les statistiques mathématiques soient absolument obligatoires dans les programmes — comme un moyen de tenir à l'écart les étudiants les plus faibles^[12]".

Mais Machlup l'avait dit devant une association régionale d'économistes, et non dans un livre de poche destiné à n'importe qui.

Mais finalement, Galbraith est allé trop loin. Beaucoup, beaucoup trop loin. Il a trop fait voir aux gens les sous-vêtements brenneux de la profession. Il a mangé le morceau à propos d'une pratique courante dans les revues scientifiques en reconnaissant la chose suivante dans une note — et qui plus est, non pas à la fin d'un livre, où personne ne la verrait, mais au bas de la page, où tout le monde peut la voir :

"Le profane pourra être rassuré d'apprendre que la partie la plus ésotérique de ces écrits n'est pas lue non plus par les autres économistes, pas même par le rédacteur en chef qui les publie. Dans la profession des économistes, diriger une revue scientifique non spécialisée en économétrie ou en statistique mathématique n'est pas un poste très prestigieux. De plus, on admet que la qualification d'un bon rédacteur en chef est plutôt d'avoir une sorte de bon sens. Cela veut dire qu'il est généralement incapable de comprendre les contributions les plus impressionnantes, qu'il doit, malgré tout, publier. Si bien qu'il est courant chez ces messieurs de s'adjoindre les services de quelque expert mathématicien qui se charge de cette partie du travail, et à qui il doit faire confiance. Cet arrangement est généralement couvert par un certain silence embarrassé^[13]..."

De même que Galbraith, Rothbard n'a pas écrit de manuel à proprement parler^[D]. Bien pire, il n'a pas écrit d'article dans une revue professionnelle depuis le début des années 1960. A la place, il a écrit des livres. Il n'a donc pas payé son dû aux règles du jeu des scientifiques. Les livres, on les écrit pour des gens, pas pour les collègues : un scientifique écrit des articles ; il n'écrit pas de livres. A propos des sciences de la nature nous avons cette remarque de Thomas Kuhn :

“On ne verra plus le résultat des recherches directement publié dans des livres qui, comme les *Expériences... sur l'électricité* de Franklin ou l'*Origine des espèces* de Darwin, s'adressaient à quiconque pouvait être intéressé par la question dans ce domaine. Elles apparaîtront sous la forme de communications brèves, qui ne s'adressent qu'aux collègues, aux gens dont on peut supposer qu'ils partagent le même paradigme, et dont l'expérience montre qu'ils sont les seuls à pouvoir les comprendre^[14]”.

Il est patent que Rothbard et Galbraith se conduisent fort mal ; cependant les conclusions de Galbraith étaient bien plus acceptables pour les non-économistes qui publient des magazines et des livres pour le grand public. Rothbard a dû se contenter du fait qu'il est lisible, même s'il y avait finalement peu de monde pour lire effectivement ce qu'il avait écrit. Ni l'un ni l'autre n'était professionnellement “dans la norme”, mais Galbraith l'était pour ce qui est de l'idéologie. Leurs porte-monnaie respectifs ont pu sentir la différence.

Les grands inventeurs

Le seul moyen de se faire pardonner quand on n'est pas “dans la norme” de la profession, c'est d'avoir le bon goût d'être mort. Il arrive au syndicat des économistes d'accorder une reconnaissance *post mortem* à ce qu'il veut bien considérer comme des “pionniers” ; cependant, le Comité Nobel n'attribue pas ses prix à titre posthume. Par-dessus le marché l'expérience indique que le Comité Nobel a horreur des révolutionnaires, et ce n'est pas seulement vrai du sous-comité des économistes, mais également de l'ensemble de l'*establishment* du prix. En tous cas, le comité n'accorde ses prix qu'à des gens qui sont vivants. Certains d'entre nous vîmes plus d'une anguille sous roche lorsque F. A. Hayek reçut le prix Nobel en 1974, un an après la mort de von Mises, à qui il devait la plupart de ses conclusions théoriques majeures en économie^[15], et qui lui valaient de recevoir le prix.

On peut admettre que Hayek a mis toutes ces idées sous une forme plus acceptable pour les “économistes scientifiques”. Par exemple, dans sa jeunesse, il lui est arrivé une fois d'utiliser six graphiques dans un ouvrage^[16] ; on peut aussi lui rendre cette justice qu'il n'a jamais recommencé depuis. A l'inverse, Mises n'a jamais usé une seule fois de cette espèce de tactique de séduction à l'égard de ses pairs. Il devait penser qu'un seul graphique vaut un millier de mots dépourvus de fondement méthodologique.

Est-ce que j'exagère, quand je parle de conservatisme pour le Comité Nobel ? Prenez par exemple le prix Nobel de physique d'Albert Einstein. Croyez-vous qu'on le lui a donné pour la théorie de la relativité générale, qui a bouleversé les conceptions du vingtième siècle^[17] ? Que non ! C'est pour son article de 1905 sur l'effet photoélectrique qu'on lui a donné le prix. Le Comité lui fit explicitement savoir qu'on ne le lui donnait *pas* pour ses travaux sur la relativité^[18] : trop nouveau, trop avancé, voyez-vous. Par-dessus le marché, il l'a reçu en 1922, rétroactivement pour l'année 1921, où personne n'avait eu de prix. Vous parlez d'une distinction de seconde classe ! (“Dites-moi mon cher Albert, il nous restait tout cet argent en trop, alors on s'est dit...”) Finalement, comme pour rendre l'ensemble le plus grotesque possible, on s'est finalement aperçu que l'article d'Albert

Einstein sur l'effet photoélectrique était bel et bien sa contribution la plus révolutionnaire à la physique pure.

“C’est une ruse touchante de l’histoire que le Comité, conservateur par inclination, ait primé Einstein pour la contribution la plus révolutionnaire qu’il ait jamais faite à la physique^[19]”.

Il arrive qu’on se trompe...

Rothbard s’obstine à citer Mises dans ses écrits. C’est encore une démarche méthodologique totalement inacceptable pour le Comité Nobel. Il est admis de citer favorablement les écrits de certaines autorités encore vivantes, mais pas de celles qui sont mortes, et certainement pas des morts dont les idées étaient rejetées par leurs contemporains parce qu’ils étaient des partisans rétrogrades des institutions capitalistes. Il est parfois permis d’annoncer que les découvertes que l’on présente se fondent sur les résultats, longtemps méconnus, de quelque personnage historique, mais ça ne se fait pas de fonder sa présentation sur le même type de preuves que le personnage historique en question. Il vous faut habiller votre découverte à la mode moderne, de préférence avec des fonctions stochastiques, pour faire ensuite, dans une note en bas de page, une brève allusion aux découvertes “préliminaires mais insuffisamment développées” du précurseur défunt. Ces précautions prises, on ne peut ni vous accuser d’avoir volé ses idées, ni de chercher à faire revivre des idées démodées. La sécurité prime.

Prenons un exemple récent. Aujourd’hui, l’école des “anticipations rationnelles” est très à la mode (le temps que l’encre sèche sur cette page, elle pourrait être “dépassée”, tant les engouements durent peu en économie de nos jours). L’“ajustement conjoncturel” keynésien est “dépassé” aux yeux des “p’tits jeunes” qui arrivent maintenant dans la profession^[20]. Que disent les partisans des “anticipations rationnelles” ? Que Keynes n’avait pas accordé assez d’attention aux attentes que les gens forment à propos de l’avenir. Les gens réagissent aux politiques économiques des hommes de l’Etat à partir de leurs propres prévisions de l’avenir, ce qui veut dire qu’ils n’y répondent pas comme l’espéraient les planificateurs. En d’autres termes, ce que Keynes n’a pas pris en compte c’est tout simplement *l’action humaine*. Mais la théorie des anticipations rationnelles se donne toutes les peines du monde pour ne pas citer Ludwig von Mises^[21], Jacob Viner^[22], ou Frank H. Knight^[23]-E dans ses critiques de Keynes, en dépit du fait qu’ils avaient tous émis des censures du même genre voici cinquante ans. Les citer favorablement indiquerait qu’on connaissait fort bien les arguments en question dans les années 1940 et même 1930 ; cela leur ferait dire implicitement que leurs chers collègues grisonnants, mais inamovibles, ont depuis un demi-siècle la tête dans le sable de l’idéologie. Ils s’exposeraient à recevoir la réponse standard des susdits inamovibles grisonnants :

“Vous êtes passéistes ; il vous manque d’avoir maîtrisé les instruments de l’analyse économique moderne”.

Pour dévier ce dernier trait, les partisans des “anticipations rationnelles” ont agrémenté leurs argumentaires de force symboles mathématiques. Viner, Knight et Mises préféraient généralement écrire en anglais (ou en allemand) plutôt que de mathématiser. Ils faisaient ainsi le gros dos devant une tendance qui n’a fait que s’aggraver depuis Cournot (1838). Bronfenbrenner commente avec justesse :

“ce qu’il faut se demander, c’est si certains de nos collègues économistes n’en sont pas venus à considérer la virtuosité statistique et mathématique comme une fin en soi^[24]”.

Les théoriciens des “anticipations rationnelles” sont des exemples caricaturaux de cette tendance. Quant aux écrits antérieurs des anti-keynésiens des années 1930, ils ont adopté à leur égard la maxime mise en avant par un autre important philosophe, qui a lui aussi échappé à l’attention du Comité Nobel, feu [Satchel Paige](#) : “Ne regarde pas derrière toi ; quelqu’un pourrait être en train de te rattraper”.

Pour dire les choses crûment, le secret du succès dans les milieux universitaires a autant à voir avec le style qu’avec le contenu. Ce n’est pas une nouveauté, ça a toujours été le cas. Murray Rothbard a cette distinction unique d’être relégué dans les ténèbres extérieures de la profession *à la fois* pour le style et le contenu de ses écrits, distinction qu’il partage d’ailleurs avec Mises. Mises, cependant, écrivit son premier livre en 1906 et son livre le plus important, *The Theory of Money and Credit*, sortit en 1912^F, à une époque où les mathématiques ne s’étaient pas encore imposées dans le discours économique. Ses collègues sont donc fondés à considérer que l’obstination que met Rothbard à écrire exclusivement en langage ordinaire est une rigidité perverse plutôt que la simple survivance d’une époque désormais révolue. En somme, Mises avait une excuse, alors que Rothbard n’en a aucune ; d’ailleurs, Mises est mort alors que Rothbard ne l’est pas.

Un manque certain d’à-propos

Ainsi, dès le début de sa carrière, Rothbard fut condamné, pour son style comme pour sa méthode, et ses conclusions le furent aussi. Nous pouvons maintenant examiner, juste pour la postérité, ce que “dès le début de sa carrière” veut dire. Prenez le jour où l’Université de Columbia a donné son diplôme de docteur à Rothbard. Il entrait dans le monde universitaire de New York, où il avait alors décidé de rester, dans une année 1956 pas trop prometteuse. C’était l’époque d’Eisenhower, et la révolution keynésienne consolidait son emprise sur toutes les facultés du pays, à l’exception de l’Université de Chicago, laquelle glissait progressivement sous l’influence de Milton Friedman. L’engagement de Rothbard dans l’économie autrichienne était encore davantage une anomalie qu’elle ne l’est aujourd’hui. L’intérêt post-keynésien pour l’école néo-autrichienne devait encore attendre une vingtaine d’années^[25].

Le moment le moins opportun pour s’opposer à une coterie scientifique est sa phase de consolidation. Il vous faut le faire dans sa phase de doute, quand les jeunes chercheurs et les trublions venus de l’extérieur posent les questions difficiles auxquelles les paradigmes courants de la corporation ne sont plus capables de faire face. Il est bien possible que les paradigmes en question n’aient jamais permis d’y répondre, mais il y avait alors trop peu de gens pour poser les questions embarrassantes, ou du moins trop peu de monde pour les écouter. C’est quand la réalité observable s’oppose de plus en plus aux paradigmes de la caste, que ses membres ont du mal à décourager la curiosité dans les domaines auparavant inexplorés voire officieusement (mais non sans efficacité) interdits à la circulation^[26].

Par exemple, la Grande Dépression a démolit les paradigmes des théoriciens libéraux qui étaient néo-classiques et non pas autrichiens ; elle a ouvert la porte aux keynésiens, et le succès du redressement économique d’après-guerre a paru valider la conception keynésienne d’une économie sans crises^[27]. Le *Full Employment Act* de 1946 fut considéré comme une date historique pour les keynésiens et comme la ruine de l’école néoclassique pré-keynésienne. Walter Heller, alors à la tête du conseil des experts économiques du Président Kennedy, y fit référence en toute modestie comme à “notre déclaration nationale des Droits économiques^[28]” Les années Kennedy ont été considérées comme le triomphe et la gloire de la synthèse keynésienne (à la Samuelson). Le couronnement vint avec le numéro de *Time* du 31 décembre 1965 : “U.S. Business in 1965”. On y racontait en long et en large comment les politiques économiques keynésiennes avaient donné aux Etats-Unis la prospérité pour toujours. Il y avait même une citation de Milton Friedman : “nous sommes tous des keynésiens aujourd’hui”.

C'étaient là les hautes eaux. Comme l'a dit Hegel (quelque part ou ailleurs), "la chouette de Minerve ne vole qu'au crépuscule". La roche Tarpéienne étant près du Capitole, les "vérités inéluctables" qui déterminent l'évolution historique sont communiquées à un monde sûr de lui, au moment même où sa confiance commence à s'effriter. Ce fut le cas de Walter Heller. 1966, l'année qui suivit, apporta le début de la hausse des prix keynésienne. Gardner Ackley, Président du conseil des experts économiques du Président Johnson, l'avait bien dit à la fin de 1965 :

"Nous apprenons à vivre dans la prospérité et, franchement, nous n'en savons pas autant sur la façon de la gérer que sur les moyens d'y parvenir^[29]".

Walter Heller demeurait néanmoins confiant ; il était vraiment l'une des chouettes qui volaient le plus haut à son époque. "La théorie économique est devenue majeure dans les années 1960", annonçait-il dans la première phrase de son livre en 1966^[30]. "L'économiste est 'arrivé' avec la Nouvelle Frontière^G, et il a fermement consolidé ses positions dans la Grande Société^H ^[31]".

Mais attendez, les gars, c'est pas fini :

"Le sens de la grande expansion des années 1960 ne se trouve pas seulement dans ce que nous pouvons trouver de frappant dans ses statistiques sur l'emploi, le revenu et la croissance, mais dans tout ce qu'elle nous promet pour l'avenir. Si nous pouvons surmonter les pressions économiques de la guerre du Vietnam sans être ensuite contraints de poursuivre la guerre contre l'inflation en même temps qu'il nous faudrait prendre des mesures contre une baisse de régime qui viendrait de se produire, la 'nouvelle économie'¹ peut nous conduire régulièrement vers les objectifs qualitatifs que traduisent les chiffres de la prospérité^[32]."

"Ce que nous promet la nouvelle politique économique, menée avec le souci de maintenir la prospérité, de contrôler l'inflation et d'accroître la qualité de la vie, est à proprement parler considérable. Et quoique nous n'ayons pas fait de progrès décisif en théorie économique depuis quelques années, nous avons bel et bien, et plus que jamais, mis celle que nous connaissons déjà — celle que l'on enseigne dans les facultés du pays depuis une vingtaine d'années — au service de la prospérité, de la stabilité et de la croissance^[33]."

"Cependant, le résultat de l'expérience de mise en application de la 'nouvelle économie' entre 1961 et 1966 ne doit pas seulement se lire dans la poursuite de l'expansion ou dans la confusion des critiques. Un événement important de cette histoire est cette nouvelle souplesse qu'on trouve dans la pensée économique, aussi bien des gens de droite que de gauche. Les deux côtés ont dû quitter leurs positions fortifiées, leurs abris idéologiques, forcés par l'évidence des faits économiques et l'impact du succès de la politique suivie^[34]."

C'est au milieu de cette nouvelle ère de la confiance "non-idéologique", que nous trouvons notre Rothbard, avec son doctorat à la main, lui qui est l'économiste universitaire le plus idéologiquement convaincu de la nocivité des hommes de l'Etat. Il se heurtait à une caste établie, une caste sûre de sa sagesse, de son ouverture d'esprit, de sa "flexibilité".

Evidemment, la "flexibilité", cela ne voulait pas dire la tolérance envers n'importe qui. Cela voulait plutôt dire qu'on acceptait ceux qui étaient "flexibles", et qu'on fermait inexorablement la porte à ceux qui ne l'étaient pas. Les mots mêmes de Heller permettent de préciser exactement jusqu'à quel point il était "souple" :

"En économie politique, les jours de l' 'homme de Néanderthal' " — entendez ceux de l'homme pré-keynésien — "appartiennent au passé^[35]".

Imaginer une espèce de Murray Rothbard préhistorique, un peu voûté, vêtu de peaux de bêtes, son gourdin sur l'épaule et traînant Joey¹ par les cheveux vers l'entrée de la grotte, semble un peu exagéré, mais c'est exactement cette image-là que Heller voulait donner à voir au public. Les économistes "doctrinaires" ne méritaient pas qu'on les considère autrement. C'étaient des hommes du passé. Nous étions en 1966.

"Par conséquent, le succès de la politique de relance, notamment sous la forme de la baisse des impôts, a sapé les positions et éclairci les rangs des doctrinaires des deux bords. Les esprits se sont ouverts, et le terrain d'entente s'est élargi. Il reste des gens qui doutent, qui ne sont pas d'accord, qui n'y croient pas. Il y en a qui sentent vaguement que c'est 'trop beau pour être vrai'. D'autres s'accrochent à des croyances trop longtemps entretenues pour céder le terrain devant de simples faits. Ils se trouvent de plus en plus en-dehors du corps commun du consensus sur la politique économique^[36]".

Trop beau pour être vrai, ça l'était diablement. Ce qui s'ensuivit ne laissa pas d'inspirer une certaine inquiétude aux triomphateurs keynésiens : la hausse des prix et des taux d'intérêt de 1968-69, la récession de 1969-71, deux déficits budgétaires successifs de 25 milliards de dollars chacun en 1971 et 1972 (ça faisait pas mal d'argent à cette lointaine époque), les contrôles de prix et de salaires de 1971-1973, la récession de 1975, l'apparition de l'inflation à deux chiffres en 1978-80, la pire récession depuis 40 ans en 1980, 1981 et 1982, et les déficits fédéraux de 200 milliards de dollars chaque année après 1982^K.

Ces événements déplaisants ne cadraient pas tout à fait avec la brillante construction keynésienne. Ce fut au tour de ses adeptes de subir, dans l'Université comme dans les affaires, le même genre de railleries qu'entendaient leurs prédécesseurs en place en 1938. Les "jeunes-Turcs" avaient commencé par émettre des doutes sur ce que nos vaillants "non-idéologues" avaient toujours tenu pour sacré. Ils mirent en question aussi bien les théories que les prétendus succès de la synthèse keynésienne. Du coup, la cote des cheveux gris recommença à baisser dans les classes d'économie^[37].

Vers 1972, l'*Union for Radical Political Economics* (la *New Left*, des gauchistes...) se répandit rapidement dans les campus de l'ensemble des Etats-Unis^[38], indiquant que "la fin des idéologies", c'était terminé.

Vers 1975, un nouveau groupe d'économistes néo-autrichiens, jeunes et brillants, avait fait surface. Vers 1980 ils eurent acquis une base dans une université d'Etat, *George Mason University*, à Fairfax, Virginie, dans la banlieue même de Washington.

Mais il y a des choses qui ne changent pas, et parmi elles les vieilles rengaines que fredonnent les économistes sur le retour. On voyait Walter Heller, au beau milieu de la pagaille économique des années Carter, écrire des articles sur "les sophismes de l'équilibre budgétaire" (*Wall Street Journal*, 16 mars 1979) ou "une baisse d'impôts contre l'inflation" (*Wall Street Journal*, 2 août 1979). C'était le *Full Employment Act* de 1946, incarné par Jimmy Carter... Heller continuait pour sa part à envoyer les mêmes SOS : Solutions Originales S'abstenir. Qui était devenu l'homme de Néanderthal vers 1979 ? La remarque de Galbraith en 1973 est correcte — le plus drôle c'est qu'il l'a faite aux journalistes à une réunion de l'*American Economic Association* dont Heller venait d'être élu président :

"les économistes sont comme les généraux : ils préparent la guerre précédente. Sur les grands sujets, ils sont comme l'albatros, qui toujours revient à son point de départ^[39]."

En 1956, le problème de Rothbard était d'être du mauvais côté du marché à la corbeille des idées, vendant du Keynes à découvert au départ d'une bonne vingtaine d'années haussières. Au moment

où la cote commença à fléchir, vers 1975, il avait déjà cinquante ans^[40]. Ce n'est pas pour dire qu'il avait perdu son temps pendant ces deux décennies. Il avait transmis son savoir à un groupe de jeunes économistes, comme Mises l'avait fait pour lui : non comme distributeur de diplômes dans quelque prestigieux programme doctoral d'une grande université, mais au cours de ses séminaires privés. Mises au moins avait reçu une sorte de reconnaissance formelle, puisque le *William Volker Fund* l'avait entretenu à *New York University*, et avait même financé des bourses pour certains de ses étudiants. Mises, à tout le moins, avait eu l'occasion de faire des cours officiels au niveau du troisième cycle tous les lundis matin (de 1945 à 1964), ainsi qu'un séminaire de même niveau le jeudi soir (1948-1969). Rothbard ne reçut même pas cette forme de reconnaissance. Mises n'avait reçu que le titre de *Visiting Professor* pendant 24 ans dans une université de troisième ordre, peuplée par une majorité écrasante de nullités^[41]. Rothbard n'eut même pas cette reconnaissance officielle-là. Il se retrouva à enseigner à *Brooklyn Polytechnic*, où il n'y a pas de programme doctoral en économie, et même pas de diplôme du premier cycle dans cette discipline^L.

Parias et révolutions scientifiques

Pourquoi rappeler ces détails déplaisants dans un livre de *mélanges* en son honneur ? Parce que, tout d'abord, ce furent là des faits de la vie universitaire dans l'après-guerre et jusqu'aux années 1970. Ensuite parce qu'ils illustrent un fait que l'on passe sous silence dans l'histoire de la théorie économique — et même, dans l'histoire de toutes les découvertes fondamentales : que les révolutionnaires qui font les programmes universitaires de demain les écrivent généralement très loin des salles de classe.

Les programmes actuels seraient bien différents sans les contributions de Karl Marx, Charles Darwin, Sigmund Freud et Albert Einstein : trois juifs humanistes et un hypocondriaque, dont aucun ne fut jamais bien reçu dans une université de son vivant. Darwin était trop malade et trop faible pour enseigner^[42], mais aucune université ne le lui demanda jamais. Marx n'eut que des petits travaux de correction à faire, avant que les autorités ne se décidassent à fermer les périodiques où il travaillait, et il fut tenu à l'écart par le monde savant toute sa vie durant (Engels l'entretint pendant les 20 dernières années de sa vie). En dépit de sa réputation mondiale, on ne demanda jamais à Freud d'enseigner à l'Université de Vienne (Mises subit le même sort que Freud : l'Université de Vienne fit comme s'il n'existait pas). Einstein était employé au bureau suisse des brevets lorsqu'il fit ses découvertes théoriques les plus importantes, y compris sur l'effet photoélectrique. Pourtant, les auteurs de manuels qui occupent aujourd'hui les classes des facultés se retrouvent à élaborer leurs cours sur Darwin, Marx, Freud, Einstein & successeurs (si les enseignants économistes étaient plus malins, ils commenceraient à s'intéresser à Mises & successeurs).

Ce que j'ai à dire n'est pas compliqué : que ceux qui font des découvertes intellectuelles vraiment révolutionnaires, n'entrent dans les salles de classe qu'après leur mort. J'écris cela pour remonter le moral de mon ami Rothbard pour son soixantième anniversaire : pensez à tout ce qui l'attend une fois qu'il aura passé l'arme à gauche. Il peut cependant oublier le Nobel : on ne vous le donne pas dans la tombe.

Rothbard est devenu le chef, au moins pendant dix ans, des jeunes savants que n'impressionnaient ni le keynésianisme, ni le marxisme ni le monétarisme de l'Université de Chicago.

Ce n'est pas qu'ils aient adopté l'ensemble de ses vues sur l'économie politique, de même que Rothbard n'a pas adopté tout Mises. Mises était un kantien et il le disait ; Rothbard se considère comme aristotélicien. Mises était un libéral classique à la façon du dix-neuvième siècle, qui défendait la conscription militaire en temps de guerre dans ses écrits^[43]. Afin que nul n'en ignore, il ajouta ces mots à l'édition de 1963 de *Human Action* :

“A notre époque, celui qui s’oppose aux armements et au service militaire est, peut-être à son propre insu, un allié de ceux qui complotent l’asservissement de tous^[44].”

Rothbard n’est pas seulement hostile à l’Etat quand celui-ci impose un service militaire ; il s’oppose à toute forme d’Etat, quoi qu’il impose ou n’impose pas. Mises voulait la liberté des banques sans ingérence des hommes de l’Etat ; Rothbard veut des réserves à 100%, imposées par... ? (celle-là je ne l’ai jamais comprise. Des tribunaux privés, je suppose). Mises était utilitariste en éthique. Rothbard est un partisan absolu du Droit naturel. Rothbard n’aime pas l’“herméneutique” de jeunes universitaires néo-autrichiens qui ont suivi Ludwig Lachmann et G.L.S. Shackle dans leur univers “kaléidique” d’indéterminisme entrepreneurial, mais c’est la vie dans le monde universitaire : les étudiants ne suivent pas toujours la voie rêvée pour eux par leurs professeurs.

Rothbard a publié trois livres d’économie en 1962 et 1963 : *The Panic of 1819*, sa thèse de doctorat ; *Man, Economy and State*, son *Magnum Opus* ; et *America’s Great Depression*. Columbia University Press a publié le premier, qui fut bien accueilli par les revues spécialisées. Comme la plupart des monographies, il a disparu sans laisser de traces. Les deux autres étaient ouvertement idéologiques, et ne furent pas bien reçus ; mais pour une génération de lecteurs néo-autrichiens qui n’avaient pas commencé par les gros volumes de Mises, ces livres furent essentiels, particulièrement *Man, Economy and State*. Ils ont initié à l’économie déductiviste et subjectiviste de Mises des étudiants — nécessairement autodidactes en la matière — qui trouvaient rébarbative la présentation moins construite de Mises. Pour un mouvement qui ne pouvait se perpétuer que par l’écrit, Rothbard écrivit la prose la plus claire qui soit disponible.

La question est maintenant de savoir si l’école autrichienne peut faire un retour en force. Peut-elle représenter la vague de l’avenir, alors qu’elle passe pour une résurgence des idées anciennes ? Un signe encourageant est sa popularité croissante en-dehors de la profession. Il y a peut-être une douzaine ou plus d’auteurs de lettres d’information financière hostiles à l’inflation, qui affirment appartenir à l’école autrichienne. On peut être encore plus impressionné par la manière dont Paul Johnson s’est appuyé sur *America’s Great Depression* de Rothbard pour écrire *Modern Times*, son histoire du vingtième siècle. Il reprend la description par Rothbard des événements qui ont conduit à la Grande Dépression, ainsi que des gens qui l’ont provoquée.

Mais *quid* de la profession des économistes elle-même ? Verra-t-on une génération de jeunes économistes adopter l’approche autrichienne ? Cela dépend de nombreux facteurs, dont le plus important est le suivant : qu’est-ce que les électeurs obligeront les hommes politiques à faire ? Si les électeurs finissent par en avoir assez de l’économie planifiée parce que la planification par les hommes de l’Etat a conduit à la catastrophe, alors les théories aujourd’hui en marge pourront être à nouveau prises en compte, s’il est possible de les exprimer dans le langage de tous les jours. C’est là, à mon avis, que se trouve le ventre mou des économistes conventionnels actuels. A de très rares exceptions près, leurs théories ne peuvent pas passer à la fois auprès du public et auprès de la profession. Privé de ses graphes et de ses équations, l’économiste professionnel est à peu près aussi impressionnant que Superman dans une mine de kryptonite^M. La préférence pour la liquidité ne “passe” pas vraiment à Pétaouchnock ; pas plus que ne “passe” la croissance monétaire fixée pour toujours à 3 ou 5% l’an par les hommes de l’Etat.

L’idée que j’avance ici est que les révolutions dans la pensée économique ne sont pas des variables endogènes à la profession des économistes ; ce sont des variables exogènes. Les économistes fourniront des “preuves” professionnellement acceptables à tout argumentaire pour lequel ceux qui versent les salaires des économistes sont prêts à payer. Bien plus, il y en a vraiment peu parmi eux qui soient des entrepreneurs. Ils ne vont pas se préparer à la prochaine vague idéologique qui touchera le public et les hommes politiques. Si bien qu’il existe en fait dans la profession des occasions remarquables de faire des profits purs d’entrepreneur^N. Quand, tôt ou tard, on s’apercevra des catastrophes auxquelles conduisent les mauvaises politiques, ceux qui occupent les chaires

aujourd'hui proposeront de changer la couleur des rideaux ; il ne viendront pas avec des bulldozers. Moi, je crois qu'il y aura un marché pour les bulldozers.

Si la tradition des économistes autrichiens reste intacte malgré sa dispersion méthodologique actuelle, et si elle prend pied dans les universités (ce qu'elle n'a jamais véritablement réussi à faire) alors la dette intellectuelle (avec 100% de réserves bien sûr)^[45] reviendra à Rothbard. La révolution scientifique, si elle doit se produire, sera due à Ludwig von Mises, à qui on refusa un poste de professeur plein pendant soixante ans, à l'exception des six années qu'il passa à Genève de 1934 à 1940 ; à Friedrich Hayek, qui soupçonne qu'on le torpilla dans une séance secrète au Département d'économie de l'Université de Chicago^[45], et à Murray Rothbard à qui on a refusé de confier officiellement des étudiants tout au long de sa carrière.

Les découvertes qui ne peuvent que déplaire au Comité Nobel

Quelles sont les découvertes personnelles les plus importantes de Rothbard ? Les économistes ne se mettent pas tous d'accord entre eux. Je retourne à certaines d'entre elles année après année ; sans elles je serais vraiment amoindri. D'autres sont des curiosités, mais ce sont des dégonfleurs délicieusement provocants de mythes socialistes. Chacune d'entre elles vaudrait un article dans une revue savante (sauf que Murray refuse d'écrire dans les revues savantes).

1. L'impossibilité d'appliquer le calcul infinitésimal à l'action humaine^[46].
2. L'impossibilité de définir une "utilité totale" des personnes^[47].
3. La pertinence des choix et la non-pertinence des courbes d'indifférence^[48].
4. L'impossibilité d'un super-monopole vertical universel (il ne pourrait pas calculer)^[49].
5. L'idée d'appliquer les tarifs douaniers aux quartiers des villes et même aux maisons^[50].
6. La distinction entre l'activité d'entrepreneur (faire face à l'incertitude) et le jeu (la création délibérée du risque)^[51].
7. Qui supporte l'incidence des impôts dits "à la consommation" (il se pourrait bien que ce ne soient pas les consommateurs)^[52].
8. La différence de nature entre les exemptions fiscales et les subventions^[53].
9. L' inanité des arguments utilisés pour justifier la discrimination fiscale contre les riches^[54].
10. L'impossibilité de la neutralité fiscale^[55].
11. Le fait que les fonctionnaires ne paient pas d'impôts^[56].
12. La réfutation de l'impôt unique sur la rente du sol^[57].
13. La corruption comme un moyen de promouvoir la liberté et le marché^[58] ^P.

Prenez sa critique du raisonnement à partir des courbes d'indifférence. C'est l'approche choisie par Sir John Hicks et ses partisans. Rappelons que Hicks fut co-lauréat du prix Nobel en 1972. Rothbard écrivait en 1956 :

“L'indifférence ne peut jamais être démontrée par l'action, au contraire. Toute action implique nécessairement un *choix*, et tout choix traduit une préférence définie. L'action exprime spécifiquement le *contraire* de l'indifférence... Si une personne est réellement indifférente entre deux possibilités, alors elle ne peut pas choisir entre elles, et elle ne choisira pas. L'indifférence, par conséquent, n'a jamais rien à voir avec l'action et ne peut pas être démontrée par l'action^[59].”

(Remarquez l'emploi précoce des italiques : il connut les premières atteintes du mal à l'âge de trente ans).

Il n'y a pas, cependant, que sa présentation générale du problème qui s'impose à l'esprit. Il y a aussi l'exemple classique qu'il donne, de “l'âne ‘parfaitement rationnel’ qui démontre son indifférence en se tenant, affamé, à égale distance de deux bottes de paille également attirantes^[60]. En réalité, il n'est pas confronté à *deux* choix mais à *trois*, le troisième étant de mourir de faim sur place. Même pour un théoricien de l'indifférence, ce troisième choix sera placé plus bas dans l'échelle des valeurs de l'individu. Il ne choisira *pas* de mourir de faim^[61].”

On trouve l'âne de Buridan dans les textes économiques depuis la fin de l'époque scolastique. S'il ne devait nous en rester que cela, Rothbard mérite de figurer dans l'histoire comme l'économiste qui, le premier, aura botté les fesses de l'âne de Buridan pour le pousser à l'action.

Conclusion

Il y a un grand nombre de sujets sur lesquels je voudrais que Rothbard écrive des articles. Bien des fondements de l'analyse économique nécessitent encore qu'il y mette la main, ne serait-ce que pour y balayer les confusions et y dissiper les doutes. Je pourrais faire la liste des possibilités, au cas où il aurait beaucoup de temps libre^Q :

1. Si, comme Rothbard le souligne^[62], l'économiste ne peut pas faire des comparaisons interpersonnelles d'utilité subjective (la position de Lionel Robbins, avant que Roy Harrod ne le contraigne à capituler en 1938) comment peut-il être certain que le marché libre “maximise l'utilité sociale^[63]” ? Qu'est-ce que l'“utilité sociale” dans un monde épistémologique d'où l'agrégation interpersonnelle est exclue ?
2. S'“il n'y a pas de constantes quantitatives dans l'action humaine^[64]” et si par conséquent il n'y a pas d'indices qui soient légitimes^[65], alors comment peut-on dire que l'inflation monétaire produit la hausse générale des prix ? Qu'est-ce que la hausse des prix sans indice des prix ? Qu'est-ce qu'un indice, sans agrégation interpersonnelle ?
3. Si nous ne pouvons pas définir l'“utilité sociale” ou la hausse des prix, comment pouvons-nous savoir que “la monnaie, à la différence de tous les autres biens utiles employés dans la production ou la consommation, ne fournit pas d'avantage à la société quand sa disponibilité augmente^[66]” ? Que pouvons-nous dire légitimement de cette entité agrégée qu'est l'“avantage à la société” ?

4. Si nous ne pouvons pas faire des comparaisons intertemporelles[67] d'utilité personnelle subjective, a fortiori des comparaisons intertemporelles d'utilité sociale, comment pouvons-nous éviter le nihilisme apparent de Lachmann-Shackle avec leur "inéluclable isolement solipsiste[68]" ?

5. S'il est illégitime de faire usage du calcul infinitésimal en économie, parce que ses distinctions infiniment petites n'ont pas de pertinence pour l'action humaine, devons-nous continuer à nous servir de lignes continues dans notre présentation de la théorie économique ? Pourquoi ne pas utiliser des points discrets ou des petits ronds pour remplacer les fameux "ciseaux" d'Alfred Marshall ?

6. Si la construction méthodologique de Mises de l'économie en rotation uniforme postule un monde dans lequel tous les participants font une prévision parfaite, ce qui oblitère toute possibilité d'action humaine effective[69], comment peut-on logiquement relier le monde de l'"équilibre" sans action humaine au vrai monde de l'action ?

Pour ce qui est de la décision du comité Nobel concernant la réponse à ces questions, on n'a pas besoin de se presser. Il y a tout le temps. Ne les appelez pas ; c'est eux qui vous appelleront. Exactement comme ils ont appelé Mises.

Annexe

Par
François Guillaumat

J'ai traduit la plupart de ces textes pour aider mes étudiants et mes amis économistes à ne pas mourir idiots ; il serait dommage que les questions (qu'il croit) vachardes de Gary North les laissent sur leur faim. Aussi fallait-il y répondre incontinent.

En effet, même s'il est assez facile, pour qui pratique la praxéologie depuis des années, de répondre à ces questions, elles sont caractéristiques des oeillères que les postulats (faux) nécessaires à la pratique mathématique imposent au raisonnement économique ; elles expriment la difficulté qu'un économiste formé dans nos facultés ressent à penser l'économie une fois qu'il a bien été obligé d'admettre :

- Que ce qui n'est pas mesurable n'est pas mesurable ;
- Qu'on ne peut pas faire d'opérations arithmétiques quand on ne peut pas faire d'opérations arithmétiques.
- Qu'il n'y a pas de constantes lorsque tout est variable.
- Que *les déterminants de l'action humaine (raisons d'agir, jugements de valeur) doivent être exprimés dans les termes mêmes de la réflexion qui y a conduit*, et non à partir de la pétition de principe que n'est scientifique que ce qui est mesurable par un observateur extérieur.

Cette difficulté, l'économiste qui aborde Rothbard pour la première fois l'aura lui aussi éprouvée ; il risque donc, comme North, de ne pas trouver la réponse lui-même, ou même de croire que la pensée de Rothbard est mal assurée sur ces points.

Or, les réponses se trouvent déjà dans ses livres et dans ceux de Ludwig von Mises. J'ai donc, avec l'autorisation de Murray Rothbard, pris la liberté d'y répondre moi-même.

Par ailleurs, il peut être utile d'approfondir les liens de la praxéologie dans la tradition réaliste, aristotélico-thomiste, dont elle est issue. Aux questions de Douglas North, avec leurs réponses, j'ai donc ajouté une autre série de questions et de réponses, trop longues pour figurer dans des notes de bas de page dans le corps du texte, mais dont j'espère qu'elle fera gagner du temps à qui cherche à comprendre la praxéologie.

1. Si, comme Rothbard le souligne, l'économiste ne peut pas faire des comparaisons interpersonnelles d'utilité subjective, comment peut-il être certain que le marché libre "maximise l'utilité sociale" ? Qu'est-ce que l'"utilité sociale" dans un monde épistémologique d'où l'agrégation interpersonnelle est exclue ?

— Demander ce qu'est l'"utilité sociale" implique de s'interroger sur ce qu'est la "société" relativement aux jugements de valeur. Comme, dans ce bas monde, seules les *personnes* sont des agents moraux, tous les jugements de valeur sont personnels, et la société, envisagée du point de vue des jugements de valeur, n'est envisageable que comme réunion de personnes singulières, qui sont les seules à pouvoir former ces jugements.

Le concept d'"utilité sociale" n'aura donc de sens que si on peut imaginer une référence simultanée à *tous* les jugements de valeur formés par les membres de la société. Or, logiquement, rien n'empêche de faire non pas cette addition, mais ce rassemblement, cette *juxtaposition* imaginaire. Le concept d'"utilité sociale" désigne donc une juxtaposition, sans confusion, addition ni mélange, des jugements de valeur faits par chacune des personnes qui composent la société. Dans quel sens peut-on dire que l'"utilité sociale" est maximum ? On *peut le dire*, dans la mesure où l'on *peut observer effectivement* que chacune de ces personnes, qui composent la société, maximise son utilité. Si l'on veut bien admettre le critère de la préférence démontrée, à savoir que c'est l'action, et elle seule, qui exprime les préférences (et traduit donc la maximisation de l'utilité), dès lors qu'on a observé que les gens agissent volontairement sans interférer avec le contrôle que les autres exercent sur les choses, on peut en déduire que chacun est libre de maximiser son utilité et, par conséquent, que l'"utilité sociale" est maximum.

Naturellement, dès lors qu'une violence est commise (et quiconque prend l'initiative de la violence donne nécessairement à cette violence un caractère agressif), on peut seulement observer que l'utilité de l'un s'accroît aux dépens de celle de l'autre. Comme il n'est pas question de faire des "comparaisons d'utilité" entre les personnes, il n'est alors plus possible de dire quoi que ce soit de la manière dont change l'"utilité sociale". Par conséquent, on ne peut décrire les variations de l'"utilité sociale" qu'en l'absence de violence (agressive), et il n'est possible de dire dans quel sens varie l'utilité sociale que dans le cas précis où l'utilité sociale est maximum, c'est-à-dire sur un marché libre, dans le capitalisme de laissez-faire.

[En fait, c'est justement dans ce cas-là que la notion même d'un "niveau d'utilité sociale" n'a aucun sens, de sorte qu'il n'est pas seulement arbitraire mais insensé de prétendre qu'"il" aurait augmenté du fait d'une intervention étatique. C'est pourquoi Rothbard avait raison de dire que "l'intervention de l'état ne peut jamais accroître l'utilité sociale" : car affirmer qu'elle le ferait n'est pas seulement *toujours arbitraire*, mais *toujours faux*.]

2. S'"il n'y a pas de constantes quantitatives dans l'action humaine" et si par conséquent il n'y a pas d'indices qui soient légitimes, alors comment peut-on dire que l'inflation monétaire produit la hausse générale des prix ? Qu'est-ce que la hausse des prix sans indice des prix ? Qu'est-ce qu'un indice, sans aggrégation interpersonnelle ?

— Même s'il existait des constantes dans le système de prix, la validité des indices n'en serait pas pour autant établie : en effet, il y a autant de conceptions du pouvoir d'achat de la monnaie qu'il y a d'utilisateurs de la monnaie. Les indices de prix sont donc des instruments excessivement grossiers, et c'est pourquoi il est ridicule de s'intéresser à des variations de l'ordre du dixième de pourcentage. Il est certain qu'on ne peut parler au sens strict du terme de "hausse générale des prix" que si *tous* les prix augmentent. Cependant, on peut, comme statisticien, se contenter de l'approximation grossière que donne n'importe quel indice pris sur un échantillon assez large.

On peut cependant faire remarquer que la notion de “niveau général” des prix, qui est en cause ici, ne joue pratiquement aucun rôle en praxéologie. Si les Autrichiens ont apporté quelque chose à l’analyse de l’inflation, c’est bien d’avoir souligné que ses effets sur les *prix relatifs* sont bien plus importants que ses effets sur leurs variations en commun.

La notion de “pouvoir d’achat de la monnaie” n’a véritablement de sens précis qu’en théorie monétaire, et pour traiter des variations de prix entre monnaies différentes. Là encore, c’est un apport essentiel de la praxéologie que d’avoir démontré qu’il n’y a pas de meilleure expression du pouvoir d’achat d’une monnaie relativement à une autre que le prix auquel elles s’échangent. En particulier, ce que mesurent les “tests” statistiques de la théorie de la “parité des pouvoirs d’achat”, ce n’est pas la théorie elle-même, mais la mesure dont les indices de prix choisis par les statisticiens sont capables d’en rendre compte.

Pour ce qui est de l’agrégation interpersonnelle, toutes les opérations arithmétiques sont évidemment possibles *dès lors que les chiffres représentent des sommes d’argent*. D’un autre côté il n’est évidemment pas question ici non plus, ni de mesurer, ni d’additionner ni de comparer des jugements de valeur. On peut cependant dire qu’aucune politique monétaire ne peut accroître l’utilité sociale puisque, comme toute politique, elle s’appuie sur l’usage agressif de la force. Cependant, comme le marché libre maximise l’utilité sociale, on doit bien en conclure que le laissez-faire monétaire et lui seul maximise l’utilité sociale. En d’autres termes, *la meilleure politique monétaire c’est de ne pas en avoir du tout*.

3. Si nous ne pouvons pas définir l’“utilité sociale” ou la hausse des prix, comment pouvons-nous savoir que

“la monnaie, à la différence de tous les autres biens utiles employés dans la production ou la consommation, ne fournit pas d’avantage à la société quand sa disponibilité augmente” ?

Que pouvons-nous dire légitimement de cette entité agrégée qu’est l’“avantage à la société” ?

— D’après le critère de l’utilité perçue par les participants aux processus sociaux, il est certain que :

— la production d’une quantité de monnaie supplémentaire accroît certainement l’utilité sociale — c’est-à-dire procure un avantage net à la société — si elle résulte d’un acte volontaire sur un marché libre.

— A l’inverse, personne ne peut dire qu’elle augmente l’utilité sociale ou procure un avantage à la société, si elle résulte de la force ou de la fraude, comme c’est le cas de toute politique monétaire entreprise par les hommes de l’Etat (par définition fiscal et monopoleur).

A moins de supposer que Rothbard se trompe, on doit donc déduire que, dans ce passage sur la monnaie, Rothbard utilise un critère autre que celui de l’utilité perçue par les acteurs qui participent aux processus sociaux. Ce critère peut être celui de l’utilité, de la valeur ou du service objectivement rendu.

Dans un traité de pure théorie économique, il n’y a pas lieu de distinguer entre service subjectivement perçu et service objectivement rendu : le parti pris étant de rester dans le cadre de la science descriptive, on se borne à constater l’existence de l’action et, parmi ses caractéristiques universelles, la présence de raisons d’agir. On ne s’interroge pas sur la genèse de ces raisons d’agir ni leur conformité avec la réalité.

Dans la mesure où l'on prétend juger si ce que l'acteur considère comme un service est un service véritable, on entre dans la science normative, qui n'est pas moins légitime ni scientifique, mais qui forme une autre branche de la philosophie morale.

Si, dans une analyse normative, on peut dire qu'une quantité de monnaie supplémentaire ne rend pas davantage de services, c'est dans la mesure où la monnaie ne rend des services qu'en tant qu'instrument d'échange, et où cette capacité n'est pas accrue quand la quantité totale de la monnaie augmente dans l'économie. On peut d'ailleurs objecter à cette conclusion que les clients préfèrent une monnaie dont le pouvoir d'achat reste approximativement stable, et que ce dernier résultat peut nécessiter que la quantité de monnaie augmente. Comme toujours, c'est au libre choix des producteurs et des utilisateurs de monnaie de trancher.

Le service subjectivement perçu correspondra plus ou moins à une réalité objective suivant les conditions où l'information est créée. On a d'autant plus intérêt à s'informer à la mesure de l'enjeu de l'action, que les conséquences de cette action affecteront le décideur lui-même. Une autre manière de le dire est que la perception subjective a d'autant plus de chances de correspondre à la réalité objective, que les gens sont davantage *responsables* de leurs actes. Comme le marché libre est la seule forme d'organisation politique qui exclut par définition l'*irresponsabilité institutionnelle* (c'est-à-dire, car c'est équivalent, toute décision dite "publique"), la responsabilité est maximum dans un marché libre.

Par ailleurs, la liberté du marché est également la conclusion à laquelle parvient une réflexion normative rationnelle quand elle s'interroge sur une définition cohérente (et par conséquent réalisable) de la justice.

Une autre manière de dire cela est que c'est sur le marché libre que l'utilité subjective correspond le plus à l'utilité objective, et c'est précisément la situation où l'utilité subjective est maximum et la justice réalisée. Cependant, ce sont là des rapprochements qui appartiennent non plus à la seule économie politique mais à une conception plus large de la philosophie morale.

[Maintenant que Rothbard est mort, on peut bien le dire : il se trompait là-dessus, à la différence de Mises et de manière tellement contraire à ses principes normatifs qu'elle en demeure incompréhensible.]

4. Si nous ne pouvons pas faire des comparaisons intertemporelles d'utilité personnelle subjective, a fortiori des comparaisons intertemporelles d'utilité sociale, comment pouvons-nous éviter le nihilisme apparent de Lachmann-Shackle avec leur "isolement inéluctable et solipsiste" ?

En fait, Shackle rappelle — et Lachmann reconnaît — qu'il n'y a pas de procédé qui permette de comparer deux jugements de valeur successifs à deux instants différents. Cela peut tenir à ce que la mémoire ne retient pas directement certains aspects de la conscience, et notamment les émotions. Ce fait universel de la conscience humaine est parfaitement compatible avec le développement d'une science morale (dont, incidemment, il fait partie).

Tout d'abord il n'empêche pas la connaissance, puisque la mémoire retient les idées et même certaines perceptions. Par ailleurs certaines situations donnent lieu à des réponses émotives semblables et cela peut aussi bien être connu de l'acteur que de tiers. D'où la possibilité de la compréhension, de la prévision et même de la planification ("privée").

En théorie économique, l'impossibilité de "mesurer" les jugements de valeur au cours du temps n'interdit pas de décrire les conséquences éventuelles d'un ensemble donné de préférences

établies à un moment donné —y compris les préférences entre le présent et l'avenir, pas plus qu'elle empêche de juger l'organisation politique et sociale à partir du critère de la préférence démontrée. Dans le domaine des normes, cette impossibilité n'empêche pas d'identifier certains actes comme objectivement nuisibles à la capacité d'action future des gens (d'où une définition rationnelle du bien et du mal). Elle n'empêche pas non plus de constater que certains actes reconnaissent le fait universel de la possession naturelle ou au contraire font comme s'il n'existait pas (d'où la possibilité d'une philosophie politique objective). La seule victime de l'aperçu de Shackle-Lachmann semble donc être le raisonnement à partir de "fonctions d'utilité" supposées stables ; mais que gagne-t-on à accepter ce postulat faux en théorie économique ? On y gagne :

- la possibilité d'exprimer les choix en termes mathématiques, qui n'est pas nécessaire au raisonnement:
- celle de décrire ainsi les conditions de l'"équilibre général" qui ne servent à rien dans la réalité puisqu'en tout état de cause, ces conditions n'y sont jamais observables.
- enfin, la réification mécaniciste de l'homme qui est nécessaire pour gloser sur les "externalités", "biens publics" et autres rationalisations de l'étatisme, lesquelles sont une insulte à la Raison et une plaie pour la société.

En revanche, accepter ce postulat faux fait perdre toute référence à la science morale elle-même, puisque l'on réduit l'esprit humain, avec la richesse de ses raisons d'agir et la nature créatrice de sa conscience conceptuelle, à une sorte de mécanique indigente. On peut alors se demander de quel côté se trouve le "nihilisme"

5. S'il est illégitime de faire usage du calcul infinitésimal en économie, parce que ses distinctions infiniment petites n'ont pas de pertinence pour l'action humaine, devons-nous continuer à nous servir de lignes continues dans notre présentation de la théorie économique ? Pourquoi ne pas utiliser des points discrets ou des petits ronds pour remplacer les fameux "ciseaux" d'Alfred Marshall ?

— Rothbard lui-même fait généralement usage de lignes brisées dans ses présentations.

6. Si la construction méthodologique de Mises de l'économie en rotation uniforme postule un monde dans lequel tous les participants font une prévision parfaite, ce qui oblitère toute possibilité d'action humaine effective, comment peut-on logiquement relier le monde de l'"équilibre" sans action humaine au vrai monde de l'action ?

— La construction imaginaire de l'"équilibre" est tout simplement une "expérience mentale" (*Gedankenexperiment*) typique. Comme toute discipline théorique, l'économie politique vise à isoler les lois qui gouvernent les conséquences des divers types d'événements. Comme il n'est pas possible de réaliser des expériences contrôlées dans le domaine de l'action humaine, la réflexion économique isole mentalement certains éléments de la matière étudiée en laissant le reste de côté. C'est le type même de l'abstraction dans les sciences morales.

Dans le cas de l'économie en rotation uniforme, ce dont il est fait abstraction est un fait métaphysique fondamental, à savoir la nouveauté, le changement. Le monde de l'"équilibre" est un monde statique où rien ne se passe de vraiment nouveau. En fait il correspond au rêve déterministe de Laplace, où tout événement est le produit nécessaire des événements passés. Les autrichiens, naturellement, ne pensent pas, à la différence des économistes mathématiciens, que ce modèle mécanique décrive l'essentiel de la réalité économique, parce que cette métaphysique fixiste est évidemment fausse. Elle n'est pas seulement contraire à l'expérience universelle : elle exclut par

hypothèse, que dis-je ? Elle *interdit de mentionner* l'essence de la production, qui est création d'information.

Cependant, cette construction imaginaire de l'économie en rotation uniforme n'en est pas moins utile, pour à la fois :

— isoler l'ensemble et le déroulement des effets de la nouveauté passée (ce que les économistes mathématiciens appelleraient “décrire l'équilibre résultant des conditions initiales”) ;

— identifier les actes qui conduiraient à en tirer toutes les conséquences si rien de nouveau n'apparaissait (à la différence des économistes mathématiciens, les Autrichiens ne traitent pas ce que les premiers appellent le “cheminement vers l'“équilibre”” comme un processus automatique, mais cherchent à décrire les *décisions* concrètes qui permettraient de parvenir à l'*ajustement final* si des nouveautés n'apparaissaient pas sans arrêt) ;

— enfin, mettre en avant *a contrario* que l'essentiel de l'activité économique (puisque la production en fait partie) consiste dans la création continue d'information.

L'“expérience mentale” est indispensable dans les sciences morales dont l'économie politique fait partie. En revanche, il est évident que l'économiste doit conserver en permanence une conscience claire de l'écart où cette abstraction le place vis-à-vis de la réalité. En effet, *comme toute négation d'un aspect important de la réalité, l'abstraction de l'économie en rotation uniforme ne peut être pensée jusqu'au bout sans contradiction*. En l'occurrence, elle dépend à trois titres de la création d'information dont elle a au départ décidé de ne pas tenir compte : elle en dépend à la fois pour sa raison d'être (servir, justement, de point de départ à une théorie de la création des valeurs), pour ses conditions initiales (puisque il faut bien que les “richesses initiales” aient résulté d'une création d'information dans le passé) enfin pour celles de son hypothétique réalisation (puisque l'ajustement aux conditions anciennes, comme l'apparition des conditions nouvelles, résulte du processus de recherche et d'utilisation des informations pris en charge par les entrepreneurs).

Comme elle dépend pour sa réalisation des faits mêmes dont elle fait abstraction, c'est dire si l'économie en rotation uniforme est une chimère impossible.

Aussi est-il regrettable que tous les économistes ne prennent pas les mêmes distances que Rothbard vis-à-vis de ce genre de “modèles” et notamment que les néo-classiques prétendent tirer une “norme” d'une construction imaginaire voisine, celle de l'“équilibre général”.

Quel est le lien entre la théorie étatiste des externalités positives et la confusion ancienne, faite par les classiques entre valeur des objets singuliers et “valeur des classes de produits” ?

L'ensemble du raisonnement étatiste sur les “externalités” est une rechute dans la confusion ancienne, qui méconnaissait que le jugement de valeur porté sur “un produit” ne concerne jamais que l'utilité de la dernière quantité en cause, celle sur laquelle porte le choix (voir plus haut la théorie de la valeur de Mises, reprise par Rothbard).

Cette rechute ne se produirait pas si les économistes mathématiciens appliquaient avec cohérence leurs propres raisonnements sur la valeur. Car ils savent en fait très bien quelle différence existe entre la valeur d'un produit vendu sur la marché, qui est sa valeur à la marge, et la totalité des avantages fournis par l'ensemble de sa production. Ce ne sont même pas les praxéologues, ce sont *eux-mêmes* qui, désignant ces avantages gratuits comme la raison d'être de la coopération sociale, les ont nommés “surplus du consommateur” et “surplus du producteur”, prétendant leur

donner une expression chiffrée. Or, les “externalités positives” ne sont rien d’autre qu’un “surplus du consommateur”, pour un consommateur particulier, qui paie un prix zéro.

Peut-on dire que l’optimum ne serait pas respecté, parce qu’il y aurait une différence entre la valeur et le coût marginal pour le producteur ou le bénéficiaire ? Cela *ne peut pas être*, parce que c’est une vérité universelle *qu’on agit toujours jusqu’à ce que cela n’en vaille plus la peine*. Lorsque l’action cesse (“à l’équilibre”), la valeur et le coût perçus de *toute* action productive sont *nécessairement* aussi proches que possibles. Si les différentes parties prenantes ont été libres de maximiser leur utilité, la production est donc objectivement maximale.

Pour résumer, on peut dire ceci : que les bénéficiaires des “externalités” bénéficient de l’action productive d’autrui sans en payer la contrepartie totale n’est pas une anomalie, c’est la conséquence *normale* de toute interaction volontaire dans une société. Ces avantages gratuits, qui se répandent dans tous les sens et sont approuvés comme “surplus à l’échange” lorsqu’on les obtient à l’occasion d’un échange marchand, constituent la substance même des avantages de la coopération sociale. C’est la raison pour laquelle on vit en société. Les “externalités positives” ne sont qu’un type particulier de ces avantages gratuits, ceux que l’on obtient de la société lorsque l’interaction se fait sans contrat d’échange à titre onéreux.

La prétention des hommes de l’Etat à “récupérer” ces surplus pour eux-mêmes n’est qu’une des nombreuses formes que prend leur chantage ordinaire à la coopération sociale : “soumettez-vous à notre pouvoir ou renoncez à la société des hommes”. C’est tout simplement l’argument du plus fort, il n’a rien à voir avec la justice ni avec l’efficacité productive.

Comment et pourquoi les rationalisations traditionnelles de l’interventionnisme, tels que les “biens publics” et les “externalités”, conduisent-elles les hommes de l’Etat à faire n’importe quoi ?

Murray Rothbard a montré qu’elles ne fournissent aucun critère observable des cas où l’action des hommes de l’Etat serait ou non justifiée, pas plus qu’elles n’indiquent *dans quelles limites* ils devraient agir. Même en admettant les postulats déterministes de “fonctions d’utilité” et de “courbes d’indifférence” stables, qui sont faux mais dont ces rationalisations dépendent pour leur consistance logique, l’économiste n’en serait pas moins confronté au fait inéluctable sur lequel Rothbard fonde la préférence démontrée, à savoir qu’il *n’y a que l’action concrète qui révèle les préférences*. Par conséquent, même si ces concepts correspondaient à quelque chose d’*existant*, ils n’auraient pas pour autant de contrepartie *observable*.

En prétendant “corriger” ces “défaillances du marché”, les hommes de l’Etat agissent donc arbitrairement, les processus de décision publics ne reflétant qu’un rapport de forces politiques. Ces rationalisations fournissent par conséquent un prétexte *automatique à n’importe quelle action* des hommes de l’Etat ; c’est-à-dire qu’elles permettent de recommander des *confiscations arbitraires et sans limite*. Le meilleur exemple est qu’on présente couramment comme des “biens publics” l’éducation et la santé, c’est-à-dire des *investissements dans la personne même*. Si la personne humaine, le bien le plus strictement inaliénable, est un “bien public”, qu’est-ce donc qui est privé ?

On remarquera que les hommes de l’Etat ont besoin d’une conception mécaniste de l’homme pour agir ainsi au mépris de tout Droit. Il leur faut nier l’humanité de leurs semblables pour en faire de simples instruments de leur pouvoir. C’est une relation qu’on trouve à d’autres niveaux : en philosophie du Droit, le scientifique ne reconnaît pas le lien causal qui lie la possession à la production. Il méconnaît par conséquent le critère de la *possession naturelle*, le seul critère objectif du Droit comme Rothbard lui-même l’a montré dans *L’éthique de la liberté*. Plus

fondamentalement, ce que l'approche scientifique et déterministe nie par hypothèse, c'est la création d'information que traduit cette causalité, et par conséquent la rationalité et le libre arbitre de l'homme. Notons que la *production* elle-même est inconcevable à partir de ces pétitions de principe, qui traduisent l'incapacité fondamentale des mécanistes à traiter les questions d'information.

Ne reconnaissant ni la création d'information, ni la causalité, l'approche mécaniste, pseudo-rationnelle, ne peut concevoir le Droit. Par ailleurs, l'approche statistique, pseudo-expérimentale, qui ne se soucie que de relations fonctionnelles entre des agrégats, est également incapable de traiter l'économie en termes d'action productive concrète des êtres singuliers.

C'est pour cela qu'on peut dire que l'approche scientifique de l'économie exclut par hypothèse toutes les raisons pour lesquelles le Droit existe, et s'interdit par conséquent de fournir aucune solution aux problèmes de Droit. La "science" économique dominante fournit donc aux hommes de l'Etat des normes qui n'ont pas d'expression juridique concevable : ou bien ce sont des normes de résultat qui peuvent pas être traduites en actions, comme la "concurrence parfaite", ou bien ce sont des chèques en blanc pour faire n'importe quoi, comme les "externalités". *Une action qui les prend au sérieux ne peut donc en aucun cas respecter une quelconque règle de Droit.* C'est ce qu'a bien vu François Lefort dans *La France et ses entrepreneurs* (à paraître aux Belles-Lettres).

Pourquoi, pour valider leurs théories, les économistes positivistes veulent-ils des statistiques, alors que les praxéologues ne s'en soucient pas ?

— Cela résulte de leurs conceptions initiales de ce qu'est une preuve : les positivistes veulent des chiffres, parce qu'ils estiment que la preuve dépend d'une possibilité de mesurer, mais sans comprendre en quoi et pourquoi cette possibilité est nécessaire à la preuve.

On a besoin de "mesurer", au moins en principe, pour *identifier* les choses, pour les distinguer des autres, connaître les relations entre leurs éléments et autres caractéristiques ; c'est —à-dire pour les percevoir sans déformer la perception. En revanche, une fois connu ce qui les distingue, on n'a plus besoin de mesurer. Raisonner, c'est-à-dire manipuler les perceptions, les confronter et les regrouper, ne nécessite pas en soi de percevoir directement les choses, même s'il est parfois utile de faire de nouvelles expériences, de compléter son information pour parfaire ses généralisations et vérifier certaines explications.

Par ailleurs les concepts, qui sont des systèmes de classification, ne correspondent que rarement à des éléments directement perceptibles. C'est nécessairement le cas des concepts abstraits, qui ne sont liés aux perceptions que de manière très indirecte, même s'il est toujours en principe possible de retrouver ce lien. En langage scientifique, on dirait : "il est vrai que toute expérience implique la perception, c'est-à-dire en principe quelque chose de mesurable ; mais cette mesurabilité, pas plus que le contact avec l'expérience, n'a aucun besoin d'être directe à toutes les étapes de la recherche. Il suffit que le raisonnement s'appuie au départ sur une perception valide pour qu'une conclusion rationnelle soit empiriquement valide."

Les sciences morales, dont la théorie économique fait partie, sont justement des sciences essentiellement conceptuelles, qui ne sont empiriquement validées (fondées sur l'expérience) que si les perceptions qui ont permis de former les concepts (et les raisonnements qui lient entre eux les concepts et les perceptions) sont valides. On fait donc bien des mesures, mais ces mesures se font au départ de la chaîne de raisonnement, et il n'est pas nécessaire (quand c'est seulement possible) de les faire à la fin.

Une bonne exposition des véritables rapports entre la mesurabilité, impliquée par la perception sensible, et les fondements empiriques de la philosophie morale dont l'économie politique fait

partie, se trouve chez Ayn Rand et Leonard Peikoff : *Introduction to Objectivist Epistemology*, New York, New American Library, 1980. pp. 11-15, 26-39, 88-121.

La théorie économique, comme la philosophie morale dont elle fait partie, est une théorie de l'information ; quiconque veut faire une théorie de l'information doit partir du *sens*, et lui reconnaître par conséquent un caractère conceptuel élaboré : il est généralement vain de vouloir “mesurer” son objet. C’est exactement ce qu’exprime la vieille charge contre le scientisme, comme quoi “on ne peut pas ‘mesurer’ la Joconde”. Une théorie de l'information comme celle de Shannon et successeurs est aussi superficielle que n’importe quelle empirisme en la matière : elle ne “mesure” que la “quantité” d'information, et elle l’interprète de telle manière que n’importe quelle succession d’événements, tous fortement “improbables” dans leur singularité, peut y passer pour de l'information, qu’elle ait un sens ou non. Par conséquent si elle est utilisable dans les télécommunications, on ne peut pas s’en servir en économie politique. Quiconque s’y essaierait serait aussi certainement ridicule qu’Ernest Solvay, à la fin du siècle dernier, lorsqu’il voulait à toute force assimiler la production, qui résulte d’une intention et d’un savoir, à une quantité d’énergie libre (sur ce dernier point, cf. Hayek, *The Counter-Revolution of Science et Scientisme et sciences sociales*, *op. cit.*).

Les empiristes, les positivistes et les pragmatistes ne savent pas précisément en quoi le raisonnement sur les concepts est fondé sur l’expérience perceptible, et cela explique qu’ils exigent qu’on puisse mesurer ce dont on parle. Ils se condamnent donc à mépriser un large domaine de la connaissance vraie, et ils sont tentés, plus souvent qu’à leur tour, de faire semblant de mesurer ce qui n’est pas mesurable, et de s’intéresser à ce qui l’est plutôt qu’à ce qui est pertinent ou intéressant. Ils ignorent les moyens de valider un concept, de tirer des conclusions d’un concept valide, et d’éviter de se servir d’un concept qui ne l’est pas. Ayn Rand avait bien vu quel mal ils ont à raisonner dans ces conditions, c’est pourquoi elle les taxait de “mentalité anti-conceptuelle”.

Ne pas comprendre le fondement empirique des concepts, c’est s’interdire toute théorie générale de l'information ; c’est donc méconnaître la philosophie morale et les sciences de l’être, et s’imposer un handicap inutile dans les sciences de la vie. Les positivistes, comme tous les nominalistes, qui ignorent le lien entre l’expérience et les définitions, croient donc que la logique s’oppose fondamentalement à l’expérience, alors que ce n’est pas le cas. C’est pour cela que tant de choses leur échappent en économie et surtout en éthique. Ce n’est pas seulement à son génie que Rothbard doit de pouvoir démolir tous ces mythes ; il est aussi aidé par sa philosophie réaliste.

Pourquoi Jean-Baptiste Say peut-il écrire :

“l’économie politique, au contraire [des généralisations empiriques fondées sur la statistique] est établie sur des fondements inébranlables, du moment que les principes qui lui servent de base sont des déductions rigoureuses de faits généraux incontestables.” “Parmi ces sciences [morales et politiques], l’économie politique est peut-être celle où l’on est parvenu à établir avec le plus de sûreté ces principes qui ont le caractère de certitude”. La statistique, à l’inverse, ne fait que rapporter les traits sans cesse changeants des événements particuliers, “les faits qu’elle nous rapporte, comme ceux que rapporte l’histoire, sont plus ou moins incertains et nécessairement incomplets.”

— La raison en est que, à la différence de l’expérience universelle qui inspire les définitions et, partant, les axiomes de la praxéologie, les observations statistiques ne peuvent prendre en compte ni l’information spécifique que la production communique aux objets matériels, ni celle que constituent les raisons d’agir de ses auteurs ; en somme, elles ne connaissent rien de l’*idée* qui guide l’action productive. Elles donnent une indication certes chiffrée, mais pauvre et tordue de la réalité des choix, et *surtout* (ce qui explique leur incapacité à fonder des lois générales de l’économie), elles ne peuvent pas rendre directement compte de la *causalité* : en effet, la *cause* des événements en

économie, c'est la genèse des projets et des jugements de valeur, raison d'être des actes concrets qui traduisent ces idées ; la relation causale concrète consiste dans la *transmission* effective de cette information aux objets de l'action.

Comme les résultats statistiques ne décrivent ni les *actes* personnels concrets ni les *idées* qui les guident, ils ne peuvent jamais rendre directement compte des relations de *causalité* et doivent s'en tenir à des substituts ou à des approximations qui n'expriment pas la relation causale elle-même, mais certaines de ses conséquences logiques, notamment le fait que la *forme* n'apparaît dans l'objet *trans-formé* qu'*après* sa transmission. Il arrive d'ailleurs souvent que les empiristes contemporains (comme leur grand inspirateur David Hume) ne reconnaissent pas d'autre définition de la "causalité" que ce caractère superficiellement "successif" des événements.

A l'inverse, la tradition philosophique réaliste appelle "*causalité*" la *transmission* de l'*information*, et "lois causales" les conditions de cette transmission, universellement observables, de même que l'*identité* désigne les lois universelles de sa *conservation*[\[70\]](#).

Or en économie, tout tourne autour de l'*information* spécifique ; c'est d'ailleurs pour cela que l'économie étudie le même objet que le Droit et l'histoire, et que l'on appelle ces disciplines des *sciences morales*. La philosophie *réaliste* qui, depuis Aristote, est essentiellement une *théorie générale de l'information*, est donc la seule qui permette leur étude et par conséquent la praxéologie, qui s'en inspire, est aussi la seule à vraiment pouvoir fournir une science économique *complète*.

En effet, en théorie économique comme ailleurs, *la vérité est à la fois sa propre norme et celle de l'erreur*[\[71\]](#). Tout en rappelant quelles procédures sont appropriées à la théorie économique, le praxéologiste ne dédaigne pas de se servir des statistiques ni du calcul mathématique lorsque, et seulement si, l'objet de l'étude s'y prête, mais sans leur demander ce qu'ils ne peuvent pas fournir (la plus belle fille du monde ne peut donner que ce qu'elle a[\[72\]](#)...). Il sait aussi rendre compte de tout ce qui est vrai chez ses concurrents alors que la réciproque n'est pas vraie.

C'est en particulier la méthodologie scientifique tout entière qui ne rend aucun compte de l'information spécifique. Elle ne le fait pas dans ses *moyens de preuve*, dans la mesure où ils sont statistiques, mais elle ne le fait pas non plus dans ses modèles mathématiques : la théorie de l'"équilibre général" n'est pas seulement incapable d'y *définir* la production comme une communication d'information à la matière ; elle ne sait pas non plus y inclure la *source* de cette information : sa *création* par l'esprit de l'homme. Substituer des variables stochastiques aux variables certaines n'est pas seulement un pauvre substitut : c'est un *contresens* fondé sur la seule analogie du *caractère imprévisible*, puisque la création d'information, l'apparition du *sens*, est précisément le *contraire* d'un phénomène aléatoire.

L'économiste scientifique ne peut donc même pas *décrire* l'objet précis : *l'action productive*, dont il prétend étudier les effets. C'est pourquoi, dans le meilleur des cas —celui où il ne prendrait pas vraiment au sérieux son critère empiriste de la "science"— il se condamne lui-même à tourner autour du pot.

Comment le critère empiriste de la "science" conduit-il à la destruction de toute connaissance en économie ?

— S'il est vrai qu'en économie les propositions théoriques sont de même nature que les lois du type $2 + 2 = 4$, alors, pour qu'on puisse imaginer qu'elles ne soient pas vérifiées par l'expérience, il faut qu'elles ne soient *pas vraies*. Les chercheurs qui veulent se conformer au critère positiviste-empiriste de la "science", et veulent à toute force formuler leurs propositions théoriques de sorte qu'elles soient *empiriquement testables*, doivent donc les formuler de manière à *éviter qu'elles ne soient vraies*. Cela les pousse irrésistiblement à éviter comme la peste les concepts *valides*, car, dans

cette discipline, ils conduisent à des conclusions *irréfutables*. Les empiristes font donc un large usage de faux concepts, des classifications qui ne correspondent *pas* aux lois de la réalité (Ayn Rand parle d'*anti-concepts*, et ce sont eux qui constituent la *langue de bois*).

Le meilleur exposé des conséquences absurdes auxquelles conduit le critère empiriste de la science[73] appartient probablement à Leonard Peikoff :

“Le résultat final [du prétendu divorce entre la logique et l’expérience, qui est à l’origine du critère empiriste] est le verdict suivant prononcé à l’encontre de la connaissance humaine : si la négation d’une proposition est *inconcevable*, s’il n’existe aucune possibilité qu’aucun fait de la réalité la contredise jamais, c’est-à-dire si la proposition représente une connaissance qui est *certaine*, alors il ne s’agit pas d’une information sur le réel. En d’autres termes, *si une proposition ne peut pas être fausse, elle ne peut pas être vraie*. [...] Si une proposition est démontrée de façon concluante, de sorte que la nier impliquerait à l’évidence d’accepter une contradiction logique... alors, en vertu de ce fait, cette proposition est disqualifiée comme le produit d’une pure convention ou d’un caprice arbitraire.

“Cela veut dire précisément ceci : qu’une proposition devrait être considérée comme arbitraire précisément *parce* qu’elle a été logiquement prouvée. Le fait qu’une proposition ne peut pas être réfutée... la réfute (c’est-à-dire qu’il l’efface de la réalité). Une proposition ne pourrait conserver un rapport avec les faits que dans la mesure où elle n’aurait *pas* été validée par la méthode humaine de séparation du vrai et du faux, à savoir la logique. Ainsi, la démonstration logique deviendrait-elle l’élément disqualifiant de la connaissance, alors que la connaissance n’existerait qu’à la mesure de l’ignorance humaine.

“Cette théorie constitue une inversion épistémologique radicale : elle punit le succès dans la recherche de la vérité *parce* que c’est un succès. Tout comme la mentalité altruiste pénalise le bien parce qu’il est le bien, la mentalité analytique-synthétique condamne la connaissance parce qu’elle est connaissance. De même que d’après l’altruisme, un homme n’a de droits que sur ce qu’il n’a *pas* gagné, de même, d’après cette théorie, *un homme n’a le droit d’appeler ‘savoir’ que ce qu’il n’a pas prouvé*[74].”

S’imposer de suivre le critère empiriste de la science là où il est visiblement inutilisable, interdit donc arbitrairement d’obtenir aucun résultat vrai ni, en fait, qui ait un sens. Qui plus est, toute connaissance vraie est détruite au cours du processus :

— Le critère authentique du vrai et du faux en théorie économique (qui est la cohérence logique et la validité des concepts) étant éliminé *a priori*, les propositions *fausses* ne peuvent plus être éliminées.

— A la longue, le critère empiriste contraint à remplacer *l’ensemble* de la théorie économique par des propositions *fausses/faux concepts*. Il remplace la science économique par un discours de bois, ce qui en fait un pur instrument de pouvoir. Hans-Hermann Hoppe[75] a bien montré comment l’irruption de l’empirisme en théorie économique a permis de protéger durablement l’étatisme contre la démonstration de son caractère nécessairement destructeur. et faites de

— Si les idées sont fausses, aucune *expérience* ne correspondra non plus à rien d’identifiable dans la réalité. En théorie économique, on ne comprend rien sans les concepts praxéologiques de fin et de moyen, de bien, et de valeur, qui sont tous dépendants de l’axiome de l’action.

Pour résumer, en théorie économique, le critère empiriste de la “science” conduit non seulement à éliminer toute proposition universellement vraie, mais à détruire toute connaissance. Il n’y est donc pas seulement *inutilisable* mais logiquement *destructeur* de toute vérité.

La raison pratique en est qu'il n'y a pas d'expérience qui ne soit guidée par une *idée*, et notamment pas d'expérience qui n'ait nécessairement besoin de principes axiomatiques : dans tous les domaines de la connaissance, toute expérience nécessite de postuler *préalablement* que l'identité et la causalité sont des lois nécessairement vraies. Par conséquent si on rejette le caractère scientifique des axiomes, les résultats de l'expérience, qui en dépendent, ne le sont pas davantage. Le critère empiriste de la science disqualifie donc la source même de sa propre connaissance et les propositions de l'empiriste reposent donc, d'après ses propres critères sur *un acte de foi*, au sens le plus irrationnaliste que le fidéisme ait pu donner à ce terme.

Pour juger définitivement le critère empiriste de la science, il suffit donc de l'appliquer à lui-même. Si pour les positivistes, toute proposition logiquement irréfutable est "non-scientifique", c'est censément parce que les définitions, dont elles dépendent, seraient elles-mêmes arbitraires et conventionnelles. Si les positivistes ont raison, leur propre définition de la science est arbitraire et conventionnelle. On n'a donc aucune raison de la prendre au sérieux.

Le philosophe réaliste, qui teste toujours d'emblée la validité des définitions, appliquera d'ailleurs spontanément cette procédure : en effet, comme le dit Ayn Rand (dans *Philosophy : Who Needs It ?* New York, New American Library, 1982) c'est la position, nécessairement fausse, qu'elles adoptent sur les concepts axiomatiques, qui permet le plus facilement au "détective philosophique" (celui qui traque les erreurs de la pensée) de démasquer les fausses philosophies. Qui dit "axiome", dit : "proposition qui ne peut être réfutée sans contradiction". Par conséquent, *une pensée fondamentalement fausse doit nécessairement contredire ses propres normes*. Elle doit nier, implicitement ou explicitement, des faits qui devraient être vrais pour qu'elle soit valide, et c'est la manière la plus rapide de la déceler.

C'est que le P. Toohey appelle le "principe du boomerang" (cité par Rothbard) et que Ayn Rand appelle le "vol de concepts". Il ne faut en moyenne que quinze secondes à un détective philosophique formé à l'école réaliste pour identifier un "voleur de concepts" et lui passer, par une réfutation cinglante, les menottes épistémologiques qu'il mérite.

Il est vrai qu'il y a de bons (et même d'excellents) économistes positivistes ; mais ils ne le sont que dans la mesure où, dans leurs recherches concrètes, ils étudient des questions *non-axiomatiques* (l'étude d'une configuration de marché ou d'une organisation industrielle par exemple) et *négligent* (ils ne s'en privent pas) les prescriptions de leur méthode. Mais même pour cette élite, que d'occasions de se tromper, que d'erreurs facilement évitables!

Pourquoi Rothbard se moque-t-il de la "dichotomie analytique-synthétique", l'opposition entre la logique et l'expérience, sur laquelle Hutchison semble fonder toute sa méthodologie ?

— Cette opposition repose en fait sur une différence d'opinions sur l'origine des définitions. En effet, une proposition logique est vraie si les définitions sont vraies. Or, nombre de philosophes ne pensent pas que les définitions (et les normes qui sont déduites de la définition du Bien et du Mal) soient tirées de l'expérience. C'est la pétition de principe de Hutchison, formalisée par l'idéaliste Kant sous le nom de "dichotomie analytique-synthétique".

Pour les idéalistes, les définitions peuvent être vraies, mais sans avoir été tirées de l'observation d'un réel quelconque : ce seraient donc des idées innées, "vraies sans référence à la réalité sensible". D'après cette conception, il y aurait donc deux types de "vérités" : d'un côté les vérités "analytiques" ou "définitionnelles", vraies par définition, et indépendantes de l'expérience, et de l'autre les vérités "synthétiques" ou "expérimentales" qui ne sont vraies que pour être fondées sur

l'observation. C'est pour cela qu'on appelle "dichotomie analytique-synthétique", cette opposition supposée entre la logique et l'expérience.

Cette conception-là de la "vérité", cependant, ne résout pas *le problème de l'action efficace*, mais le déplace : si une proposition peut être "vraie" sans provenir de l'observation, quelle raison avons-nous de penser qu'elle est applicable à une réalité objective ? En outre, il est possible de défendre un grand nombre de définitions concurrentes, en particulier du Bien et du Mal, ce qui conduit à des normes d'action opposées. S'il n'est pas possible d'argumenter à partir d'une réalité objective, également observable par tous, comment trancher entre les définitions et les normes concurrentes ? Comment faire le bien et éviter la destruction et l'injustice ?

Les partisans de la "dichotomie analytique-synthétique" sont de ce fait confrontés à un dilemme entre la "logique" et l'"expérience" qui est de leur propre fabrication .

Les "idéalistes" préfèrent "la logique" à l'expérience. Mais cette logique, n'étant pas appuyée sur l'observation, se détache du réel. Elle dérive vers ce qu'Ayn Rand appelle des "abstractions flottantes", des concepts sans rapport avec la réalité. C'est ainsi que les idéalistes en viennent à s'imposer — et à imposer aux autres — des normes qui ne sont pas seulement impossibles, mais inconcevables. Et si la réalité résiste à ces conceptions *a priori*, c'est elle qui a tort. On peut en voir des illustrations dans les conceptions "scientifiques" de Platon, Descartes, Kant et Hegel, qui sont des monuments d'humour involontaire. Et puisque nous traitons d'économie *politique*, faisons remarquer que le totalitarisme n'est rien d'autre que cette tentative d'imposer aux autres par des moyens politiques — c'est-à-dire des moyens violents — des conceptions idéalistes, littéralement inconcevables, du "Bien"^[76] : il n'y a pas de limite de principe à l'action violente lorsque personne ne peut jamais observer de correspondance entre ses résultats et les normes qui l'inspirent.

Les "empiristes" admettent aussi la dichotomie analytique-synthétique, mais eux nourrissent un robuste scepticisme à l'égard des idées innées. Ils pensent au contraire qu'il n'y a pas de connaissance qui ne soit déduite d'une expérience fondée sur la réalité objective. Dans ce sens, l'empirisme, en choisissant l'expérience contre la connaissance *a priori*, pourrait bien sembler prendre le parti du bon sens contre la divagation arbitraire. Cependant, *il n'en est rien* : car, en refusant d'admettre le fondement expérimental de la logique, en méconnaissant le rapport qui doit exister entre les définitions et la réalité, les empiristes détruisent progressivement toute pensée construite, et sapent les fondements mêmes de la connaissance expérimentale sur laquelle ils prétendent se reposer.

En effet, si les définitions, et les propositions logiques ou les normes qui en sont déduites n'ont rien à voir avec l'expérience, puisqu'il n'y a pas d'"idées innées", alors ces propositions sont "arbitraires et conventionnelles". Il n'y a pas de définition "vraie" ou "fausse", pas de concept valide ou non ; en somme, les définitions ne font pas référence à la réalité sensible. De ce fait, les propositions axiomatiques, de caractère logique, et dont le sens dépend des définitions des mots dont elles sont formées, sont à leur tour privées de tout contact avec le réel.

Cohérent avec ces principes, le "positivisme" en vient à nier toute loi universelle, dénoncée comme "métaphysique"^[77]. De même, toute norme, toute définition du Bien et du Mal, du Juste et de l'Injuste, sont censés être "purement subjectifs", et toute opinion contraire, toute idée qu'il existe une "science morale" sera "idéologique"^[78].

La question, cependant, reste posée de l'*origine* de toutes ces affirmations. En effet, tout raisonnement, et toute expérience quelle qu'elle soit, doit supposer que les lois de la logique sont valides. Toute saisie de connaissance à partir du réel suppose que les lois générales de l'information sont vraies : que les choses sont ce qu'elles sont, et que rien, dans la nature, ne peut apparaître ni

disparaître sans cause. Autrement, aucune connaissance n'est assurée et, a fortiori, aucun raisonnement, aucune théorie générale ne tient. empiristes, positivistes et autres pragmatistes sont donc de *grands voleurs de concepts* : des gens qui, pour affirmer leurs thèses, sont obligés de s'appuyer sur des conceptions générales de l'information et de la connaissance dont ils disent par ailleurs qu'elles *ne peuvent pas être validées*. Certains d'entre eux s'en sont d'ailleurs aperçus, et ont abandonné toute notion d'une connaissance objective.

“La vérité”, concluent-ils, “n'existe pas ; et la science, ce n'est pas ce qui est vrai, c'est ce que font les ‘scientifiques’, eux-mêmes étant définis comme tels à partir de leur propre opinion, ou de celle des autres”.

Cette habitude de voler les concepts et de s'en remettre finalement à une subjectivité pure conduit aux attitudes typiquement social-démocrates que Murray Rothbard et Douglas North décrivent dans les textes qui précèdent : tout en déployant un zèle remarquable pour condamner et étouffer toute prétention d'avoir découvert le Vrai et le Bien, on met en avant, de manière d'autant plus dogmatique et intolérante qu'elle ne repose absolument sur aucun raisonnement, des normes totalement arbitraires (au premier rang desquelles figurent évidemment la “tolérance” et le “pluralisme” au nom desquels la répression est organisée).

Conclusion : la dichotomie analytique-synthétique conduit à détruire toute connaissance vraie : elle aboutit, soit à échafauder des constructions intellectuelles qui ont perdu contact avec le réel, soit à se limiter arbitrairement à un ramassage de faits incertains, en s'interdisant de penser au-delà d'une limite fixée a priori. L'idéalisme et l'empirisme sont en fait les deux faces d'une même pièce de monnaie anti-conceptuelle. Dans leurs modes de pensée comme dans leurs moyens de preuve, ils rejettent également la logique et l'expérience. Ils sont également impuissants à décrire le réel et à dicter une action efficace, également dogmatiques dans leurs conclusions, incapables qu'ils sont de prouver quel lien, s'il existe, elles entretiennent avec la réalité.

La théorie économique dominante traduit les deux aspects de ce faux dilemme, et le postulat commun qui les unit profondément :

la méthode mathématique, ou pseudo-rationnelle, s'accroche à des concepts inutilisables dans la vie réelle et conduit à des normes idéalistes, irréalisables et même inconcevables. Que l'on y croie ou que l'on n'y croie pas, elles justifient de toutes façons qu'on fasse n'importe quoi.

La méthode statistique, [pseudo-expérimentale](#), est incapable de valider des lois générales, et conduit à cette conclusion fautive que la théorie économique ne serait pas une science certaine.

L'une et l'autre sont compatibles avec n'importe quelle politique économique, et c'est d'ailleurs pour cela que les hommes de l'Etat ne font aucune objection à ce qu'on les enseigne.

La tradition opposée, celle du réalisme aristotélicien et thomiste, à laquelle appartient Rothbard, ne fait aucune distinction entre la “science des propositions”, la science positive au sens des nominalistes contemporains, et la science des *définitions*. Selon la tradition réaliste, pour être une *proposition*, un énoncé doit viser à *décrire la réalité* et pour être *vraie*, elle doit la *décrire effectivement*.

Les définitions — comme les jugements de valeur — ne sont qu'un type particulier de ces propositions descriptives. Par ailleurs, ce qui est *vrai*, c'est ce qui *correspond à la réalité*, et ce qui est *faux* c'est ce qui *n'y correspond pas*. Toute définition est donc soit vraie, soit fautive : elle correspond ou non à la réalité. La *science des définitions* réaliste décrit comment les concepts sont *définis*, à partir de l'observation du réel, par référence aux caractéristiques de l'information

(l'essence) dont les objets sont porteurs. En effet, le postulat fondamental du réalisme est que la réalité est en elle-même porteuse d'une information, et que la tâche de la science est de prendre connaissance de cette information. Décrire un objet, c'est décrire l'information dont il est porteur ; définir un objet, c'est dire ce que l'information dont il est porteur a en commun avec celle qui est contenue dans d'autres objets. Par exemple, la définition du lion est une référence implicite à l'information génétique commune à tous les lions, avec toutes leurs conséquences^[79]. Les définitions sont donc fondées sur les lois de la réalité telles qu'on les a observées, de même que les raisonnements logiques qu'on en déduit peuvent servir à établir de nouvelles lois. Lorsque le système de classification impliqué par une définition tient compte de ces lois, la définition est dite valide. Si, au contraire, il mélange des phénomènes différents d'une manière qui engendre la confusion, elle est fautive. Ainsi, en théorie économique, une définition cohérente du "monopole" implique de conserver la distinction fondamentale entre les actes violents (qui interfèrent avec la possession et violent le consentement) et ceux qui ne le font pas. Elle exclut donc qu'il puisse y avoir un "monopole" sur un marché libre. C'est, répétons-le, le grand apport de Rothbard à la théorie économique si on le compare à von Mises^[80].

Une définition fautive conduit à un faux concept (un *anti-concept* disait Ayn Rand), et à des erreurs de raisonnement. La *Langue de bois* est faite de faux concepts et elle empêche de penser : toute proposition faisant usage d'un faux concept est viciée par ce fait même, ainsi que les conclusions qui en découlent. A l'inverse, tout raisonnement logique fondé sur des concepts valides est en même temps fondé sur l'expérience. C'est cela, le fondement empirique de la praxéologie.

^A Titre original : "Why Murray Rothbard Will Never Win the Nobel Prize!", pp. 89-109 de *Man, Economy and Liberty : Essays in Honor of Murray N. Rothbard*. Ed. Walter Block et Llewellyn Rockwell, Jr. Copyright © The Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 1988.

^[1] Paris, Dunod, 1984.

^[2] Murray Rothbard, *America's Great Depression* (Kansas City, Kans. : Sheed and Ward, [1963] 2^e éd. 1972), p. 4.

^[3] Pour prouver son intérêt pour l'histoire, il est même allé jusqu'à écrire une histoire de l'Amérique coloniale d'avant la Constitution : *Conceived in Liberty* (New Rochelle, N.Y. : Arlington House) en cinq tomes, quoique jusqu'à présent on n'en ait publié que quatre, entre 1975 et 1979. Qu'il ait écrit cinq ouvrages sur une période qui n'occupe que rarement plus de deux cents pages, même dans les gros manuels d'histoire américaine, traduit assurément un intérêt exagéré pour Clio aux yeux de ses collègues économistes.

^B Aux Etats-Unis, l'histoire "révisionniste" conteste les interprétations les plus courantes de l'histoire américaine. Une bonne partie de ces historiens "révisionnistes" sont socialistes. C'est le cas de William A. Williams, Lloyd Gardner et Ronald Radosh, qui ont découvert que l'anti-militarisme et l'anti-impérialisme appartiennent bien davantage à la Droite qu'à la Gauche aux Etats-Unis, ou les marxistes Gabriel Kolko et James Weinstein, qui ont montré que les crises économiques, les guerres, les monopoles et autres formes d'exploitation ne sont pas issues de la période du laissez-faire (avant 1860), mais se sont développées avec l'étatisme.

Murray Rothbard est révisionniste dans le sens où -comme la plupart des théoriciens des choix publics- il affirme que la plupart des grandes institutions prétendues d'"intérêt général" ont été imposées pour satisfaire des appétits bien concrets, en violation des Droits des autres, en piétinant leurs projets et en empêchant la véritable solution des problèmes. Il a notamment montré, dans *America's Great Depression*, que c'est la banque de Réserve Fédérale, la banque centrale des Etats-Unis, qui a provoqué la crise de 1929 [N.d.T.].

^C En français dans le texte, bien sûr [N.d.T.].

^[4] Murray N. Rothbard, *For a New Liberty : The Libertarian Manifesto*, éd. rév. (New York : Collier, 1978), p. 57.

^[5] Thomas Kuhn, *The Structure of Scientific Revolutions* (Chicago : University of Chicago Press, 1962). La structure des révolutions scientifiques (Paris, Flammarion, 1972).

[6] A. W. Coats : "The Role of Scholarly Journals in the History of Economics : An Essay", *Journal of Economic Literature* IX (1917), pp. 29-44; John Siegfried, "The Publishing of Economic Papers and its Impact on Graduate Faculty Ratings, 1960-1969", *ibid.*, (1972), pp. 31-49.

[7] Coats, *ibid.*, p. 20.

[8] *Chroniques d'un libéral impénitent*, Paris, Gallimard, 1982 [Le mot "libéral" est ici censé traduire l'américain *liberal*, qui veut dire "socialiste". L'escroquerie est-elle le fait de l'auteur ou de l'éditeur ? Probablement des deux à la fois (N.d.T.)].

[9] On s'accorde généralement à l'identifier comme étant le "John Doe" anonyme qui a écrit le *Report from the Iron Mountain on the Possibility and Desirability of Peace* (New York : Dial Press, 1967). C'est certainement lui qui a écrit "The Day Khrushchev Visited the Establishment" *Harper's* (avril 1971).

[10] Galbraith : *Economics, Peace and Laughter*, textes rassemblés par Andrea D. Williams (New York : New American Library, 1972), p. 43. *Fraternité, finances et fantaisie*. (Paris, Denoël, 1971).

[11] Machlup avait été un économiste autrichien dans les deux sens du terme. Il a vécu en Autriche, et c'était un disciple de von Mises. Il a reçu son doctorat de l'Université de Vienne en 1923, pour émigrer aux Etats-Unis en 1933. C'est lui qui a rassemblé les articles de *Essays on Hayek* (Hillsdale, Mich.: Hillsdale College Press, 1976).

[12] Fritz Machlup : Are the Social Sciences Really Inferior ? *Southern Economic Journal*, 27 (janvier 1961), p. 182.

[13] Galbraith, *ibid.* pp. 44 n., 45n.

D Quoique *Man, Economy and State* (2° éd. Los Angeles, Nash, 1970) soit avec *Human Action* (L'action humaine) un des meilleurs exposés systématiques de la théorie économique, ce n'est pas à proprement parler un manuel au sens de livre utilisable par un professeur pour enseigner à des étudiants [N.d.T.].

[14] Kuhn, *Structure of Scientific revolutions*, p. 20.

[15] L'impossibilité du calcul économique dans un système de planification centrale, la théorie monétaire de la conjoncture, l'impossibilité d'une "monnaie neutre", et la structure temporelle de l'appareil productif.

[16] F. A. Hayek, *Prix et production* (Paris, Agora, 1985).

[17] Paul Johnson fait commencer sa relation des "temps modernes" par une mention de l'observation astronomique que l'on considère comme la confirmation expérimentale de la théorie de la relativité d'Einstein. Il écrit (non sans emphase) : "le début du monde moderne date du 29 mai 1919". *Modern Times : The World from the Twenties to the Eighties* (New York : Harper & Row, 1983), p. 1.

[18] Abraham Pais, "Subtle is the Lord..." *The Science and the Life of Albert Einstein* (New York : Oxford University Press, 1982), p. 503.

[19] *Ibid*, p. 511.

[20] Susan Lee, "The Un-managed Economy", *Forbes*, 17 décembre 1984.

[21] "Lord Keynes considérait l'expansion forcée du crédit comme un moyen suffisant pour supprimer le chômage; il croyait qu'un abaissement progressif et automatique des salaires réels à la suite d'une hausse des prix ne serait pas aussi fortement combattue par les syndicats qu'une tentative pour abaisser les taux de salaire en argent. Malheureusement, le succès d'une telle ruse nécessiterait chez les salariés un degré d'ignorance et de stupidité qu'on a peu de chance de trouver chez eux". Ludwig von Mises, *Human Action : A Treatise on Economics* (New Haven : Yale University Press, 1949), p. 771. *L'action humaine, traité d'économie* (Paris, Presses Universitaires de France, 1985), pp. 816-817.

[22] "Dans l'analyse de Keynes, on suppose une concurrence parfaite et active, et les prix sont censés baisser immédiatement et en proportion exacte de la baisse du coût variable à la marge... La manière dont je conçois la théorie actuelle est différente. Elle attend des baisses de salaires au cours des dépressions, pour rétablir les marges bénéficiaires, afin de restaurer l'optimisme des investisseurs et les remettre dans une position telle vis-à-vis du crédit qu'ils puissent à nouveau faire tous les investissements qu'ils auraient envie de faire." Viner, "Review of Keynes' *General Theory of Employment, Interest and Money*", *Quarterly Journal of Economics* 51 (1936-37); réédité dans *The Critics of Keynesian Economics*, Henry Hazlitt ed. (Princeton : Van Nostrand, 1960), p. 60.

[23] "Dans les deux premiers chapitres du livre IV, qui portent directement sur l'incitation à investir, le point fondamental sur lequel l'accent est mis est l'élément de spéculation impliqué dans toute décision de produire des biens durables... si je dois critiquer la manière dont Keynes traite la prévision, je mentionnerai, outre la difficulté exaspérante qu'il y a à suivre son exposé, le fait qu'il ne tire pas pour la vie réelle toutes les conséquences de l'importance et du caractère universel de l'aspect spéculatif dans la production (et à un moindre degré dans l'entretien) des capitaux matériels." Frank Knight, "Review of the *General Theory*", *Canadian Journal of Economics and Political Science* (Février 1937); réédité dans Hazlitt, *Critics of Keynesian Economics*, p. 83.

E Jacob Viner et Frank Knight ont fondé l'Ecole de Chicago, bien avant la mainmise de Milton Friedman et de ses émules [N.d.T.].

[24] Martin Bronfenbrenner, "Trends, Cycles and Fads in Economic Writing", *American Economic Review*, LVI (mai 1966), p. 538.

F [Téléchargeable ici sur le site du Mises Institute](#). Publié en allemand sous le titre : *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel* (1^{re} édition Munich, Duncker und Humblot, 1912) [N.d.T.].

[25] J'utilise le terme de "néo-autrichien" parce que, comme je l'explique plus loin, il n'y a plus de disciple de la synthèse originelle de Mises parmi les savants les plus jeunes. Ils sont tous rothbardiens, kirznériens, ou lachmanniens. Hans Sennholz, de Grove City College en Pennsylvanie [qui a fait son doctorat avec von Mises à l'Université de New York (N.d.T.)], est à ma connaissance le seul misésien pur qui demeure dans la profession des économistes.

[26] Kuhn, *Structure des révolutions scientifiques*.

[27] Byrd L. Jones, "The Role of Keynesians in Wartime Policy and Postwar Planning, 1940-1946", *American Economic Review*, Papers and Proceedings LXII, mai 1972.

[28] Walter Heller, *New Dimensions of Political Economy* (New York : Norton, 1966), p. 59.

[29] *Time*, 31 décembre 1965, 67B.

[30] Heller, *New Dimensions*, p. 1.

G Slogan du Président Kennedy [N.d.T.].

[H](#) Re-slogan, du Président Johnson cette fois [N.d.T.].

[\[31\]](#) *Ibid*, p. 2.

[I](#) La "nouvelle économie" est le surnom que, aux Etats-Unis, ses partisans donnaient alors à la théorie keynésienne [N.d.T.].

[\[32\]](#) *Ibid.*, p. 58.

[\[33\]](#) *Ibid.*, p. 116.

[\[34\]](#) *Ibid.*, p. 79.

[\[35\]](#) *Ibid.*, p. 14.

[J](#) Sa femme , naturellement.

[\[36\]](#) *Ibid*, p. 83.

[K](#) Le déficit fédéral prévu pour 1991 est de 318 milliards de dollars [N.d.T.].

[\[37\]](#) Une discussion éclairante des cinq étapes qui produisent une révolution scientifique en économie est fournie par Harry Johnson, "The Keynesian Revolution and the Monetarist Counter-Revolution" in Elizabeth S. Jones et Harry G. Johnson, eds., *The Shadow of Keynes: Understanding Keynes, Cambridge and Keynesian Economics* (Chicago : University of Chicago Press, 1978), ch. 14.

[\[38\]](#) "The Unorthodox Ideas of Radical Economists Win a Wider Hearing", *Wall Street Journal*, 11 février 1972; *Business Week*, 18 mars 1972.

[\[39\]](#) *Business Week*, 6 janvier 1973, p. 57.

[\[40\]](#) "Theory Deserts the Forecasters", *Business Week*, 29 juin 1974, pp. 50-59.

[\[41\]](#) Le Professeur Israel Kirzner est l'exception qui confirme la règle.

[L](#) Murray Rothbard enseigne maintenant à l'Université du Nevada à Las Vegas, où il tient une chaire spécialement créée pour lui [N.d.T.].

[\[42\]](#) "Comme il passait une bonne partie de sa vie intellectuelle sur un divan, Darwin était, avec une conviction quasi-missionnaire, partisan d'une lecture facile et confortable. Il lui arrivait de trouver intolérable tout mouvement dont on aurait pu se dispenser, voire de soutenir le poids du livre. Le remède qu'il avait trouvé était de faire subir au livre une chirurgie radicale. Avec la résolution âpre d'un non-bibliophile absolu, il démembrait les tomes les plus imposants et les plus vénérables, de manière à les lire en segments légers et faciles à manier." William Irvine, *Apes, Angels and Victorians: Darwin, Huxley and Evolution* (New York : McGraw-Hill, 1955), p. 165.

[\[43\]](#) "Le seul moyen de stopper Hitler aurait été de consacrer au réarmement des sommes importantes et de rétablir le service militaire. Le peuple britannique tout entier était opposé à ces mesures; il n'y avait pas que l'aristocratie." Ludwig von Mises, *Le gouvernement omnipotent : de l'Etat totalitaire à la guerre totale* (Paris, Librairie de Médecis, 1947).

[\[44\]](#) Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 282; *L'action humaine*, p. 298.

[M](#) La kryptonite fait perdre ses pouvoirs au super-héros [N.d.T.].

[N](#) Le concept de profit pur d'entrepreneur appartient à Israel Kirzner. Professeur à l'Université de New York, c'est l'un des quatre économistes qui ont fait leur doctorat avec Ludwig von Mises à l'Université de New York [N.d.T.]

[O](#) l'auteur fait allusion aux prescriptions de Rothbard pour la gestion des banques [N.d.T.]

[\[45\]](#) Il fut engagé par la suite à l'Université de Chicago comme Professeur plein au Département pluridisciplinaire des sciences sociales (*Department of Social Thought*).

[46] Cf. supra : “vers une reconstruction de la théorie de l'utilité et du bien-être.”

[47] *Ibid.*

[48] *Ibid.* Murray N. Rothbard, *Man, Economy and State*, pp. 265-67.

[49] *Man, Economy and State*, pp. 547-48.

[50] *Ibid.*, pp. 722; *idem*, *Power and Market: Government and the Economy* (Menlo Park, Calif.: Institute for Humane Studies, 1970), p. 36.

(N.d.T.) Frédéric Bastiat, dans ses *Sophismes économiques*, proposait déjà, pour ridiculiser le principe protectionniste, de placer des barrières douanières à la porte des maisons. Hélas, en réalité, l'idée est déjà mise en oeuvre par les hommes de l'Etat : si on veut bien se rendre compte que toute intervention de l'Etat met au moins une personne dans une position concurrentielle désavantageuse, il faut conclure qu'elle crée toujours un privilège de monopole. L'idée de Bastiat et de Rothbard est donc, dans toute son absurdité, effectivement mise en oeuvre aujourd'hui sur une large échelle à l'intérieur même des frontières par toutes les interventions des hommes de l'Etat. Souvent même, l'intention est délibérément protectionniste, comme c'est le cas de la plupart des entraves que la loi impose à la liberté des contrats.

[51] *Man, Economy and State*, pp. 500-501.

[52] *Power and Market*, pp. 66-70.

(N.d.T.) Rothbard affirme que les impôts indirects ne peuvent pas être payés par l'acheteur. En fait, cela ne serait vrai que des impôts indirects qui ne déplacent pas les facteurs de production (que les théoriciens de l'“économie publique” appellent “impôt neutre”). L'“impôt neutre”, bien entendu, n'existe pas et ne peut pas exister; chaque fois qu'un impôt frappe une activité, ses victimes cherchent à lui échapper et, pour ce faire, essaient de porter ailleurs leur industrie. Cependant, les hommes de l'Etat cherchent à inventer des impôts aussi “neutres” que possible, pour deux raisons : tout d'abord parce que les économistes mathématiciens leur ont dit que c'était “bien” (Rothbard a démontré, entre autres, qu'il n'y a pas de sens à cette affirmation) et surtout parce qu'un impôt “neutre” ressemblerait comme un frère jumeau à un impôt auquel on ne peut pas échapper. L'apport de Rothbard est cependant essentiel. Il permet de conclure qu'un impôt comme la TVA, qui vise autant que possible à la “neutralité” ne peut pas, dans cette mesure même, être à la charge du consommateur. La TVA est donc principalement construite pour être une taxe sur la production, ce dont ses administrateurs ne semblent pas toujours avoir une conscience claire.

[53] *Ibid.*, p. 104.

[54] *Ibid.*, p. 110.

[55] *Ibid.*, pp. 117-119.

[56] *Ibid.*, p. 118.

[57] *Ibid.*, pp. 91-100.

[58] *Power and Market*, pp. 57-58.

P La contribution la plus notable de Rothbard (notamment contre l'avis de von Mises) reste sa réfutation de la conception néoclassique du monopole. Il y démontre que rien ne permet d'identifier un “monopole” sur un marché libre; un monopole est toujours un privilège politique, c'est-à-dire la possibilité de recourir à la violence pour empêcher l'offre des compétiteurs. Cf. *Man, Economy and State*, pp. 560-660.[N.d.T].

[59]“Vers une reconstruction...”

[60] Il nous renvoie à Joseph Schumpeter, *History of Economic Analysis*, (New York, 1954), pp. 94n, 1064. *Histoire de l'analyse économique* Paris, Gallimard, 1983, T. I p. 141n., T. III p. 406.

[61]“Vers une reconstruction...”

Q Les réponses se trouvent à l'annexe qui suit [N.d.T.].

[62] *Ibid.*, pp. 245-46.

[63] *Power and Market*, p. 13.

[64] *Man, Economy and State*, p. 739.

[65] *Ibid.*, p. 740.

[66] Rothbard : "The Case for a 100 Per cent Gold Dollar" in Leland B. Yeager, ed. *In Search of a Monetary Constitution* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1962), p. 121.

[67] "Cependant, il n'est pas possible pour un observateur de comparer scientifiquement les utilités sociales sur le marché libre entre une période et la suivante. Comme nous l'avons vu plus haut, il n'est pas possible de s'assurer des échelles de valeur d'une personne au cours du temps. A fortiori cela doit être impossible pour tout le monde!" Rothbard, "[Vers une reconstruction...](#)"

[68] Ludwig Lachmann, *Capital, Expectations and the Market Process Essays on the Theory of the Market Economy* (Kansas City, Kans. : Sheed Andrews & McMeel), 1977, p. 83.

[69] "Cependant, il n'existe aucun choix dans l'économie en rotation uniforme... c'est un monde d'automates sans âme; ce n'est pas une société humaine, c'est une fourmilière." Mises, *Human Action*, p. 248. *L'action humaine*, p. 262.

[70] Ce qui implique que quiconque nie la loi de causalité nie la loi de l'identité et réciproquement; et nier ces concepts axiomatiques interdit de mettre en avant aucun raisonnement logique, puisque tout raisonnement logique présuppose que ces axiomes sont vrais.

[71] Comme disait Spinoza.

[72] On pourrait d'ailleurs s'amuser à demander à un statisticien empiriste comment il espère exprimer "au sens de Granger" la loi de causalité que ce dicton implique...

[73] Il faut bien dire qu'aujourd'hui, ce critère est associé au nom de Karl Popper.

[74] "The Analytic-Synthetic Dichotomy" in : Ayn Rand & Leonard Peikoff, *Introduction to Objectivist Epistemology*, New York, Mentor Books, New American Library, 1980 (Italiques ajoutées).

[75] dans *Theory of Socialism and Capitalism* (New York : Kluwer & Nijhoff, 1990).

[76] Par exemple, la "justice sociale", l'"égalité des conditions", l'"égalité des chances", sont autant de normes idéalistes, littéralement inconcevables et sans rapport démontrable avec aucune action concrète de qui que ce soit. Pour la réfutation de la plupart de ces lubies et l'exposition de leurs effets sur la société, cf. Friedrich Hayek : *Le mirage de la justice sociale*, Paris, PUF, 1982, *La route de la servitude*, *op. cit.*, et Murray Rothbard : *Egalitarianism as a Revolt Against Nature*, *op. cit.*

[77] Sauf, évidemment, l'idée qu'il n'y a pas d'absolu. On notera que cette proposition est en elle-même contradictoire : l'idée qu'il n'y a pas d'absolu universel est elle-même une proposition absolue et universelle. Aux yeux de quiconque désire juger sa validité, le positivisme présente l'agréable caractéristique de se réfuter lui-même dans ses postulats les plus essentiels. C'est d'ailleurs, comme nous avons vu plus haut, le cas de toutes les philosophies fausses. Rappelons par ailleurs que tout énoncé vrai implique que soient vraies certaines lois universelles concernant les choses et l'information dont elles sont porteuses. Celui qui nie ces axiomes est donc un "voleur de concepts", puisque ce qu'il dit implique en fait ce qu'il nie. On a peut-être tort d'appeler "métaphysiques" (ce qui, étymologiquement, ne veut rien dire) ces propositions universelles tirées de l'expérience.

[78] L'"idéologie" est à la science humaine ce que "métaphysique" est à la connaissance.

[79] Cela est tellement évident pour les naturalistes qu'ils sont en général naturellement réalistes.

[80] Von Mises avait une conception néo-kantienne de la connaissance; il croyait donc à la dichotomie analytique-synthétique, mais il pensait s'en tirer en affirmant que les lois économiques étaient des "lois de l'esprit" (des lois logiques) et non des "lois de la réalité" (des lois empiriques). L'objet de la théorie économique étant fondamentalement *intellectuel* et *moral*, la logique de l'action pouvait s'appliquer aux sciences sociales tout en étant -prétendument- indépendantes de l'expérience. Mais il faut qu'il ait été un génie pour avoir découvert que la théorie économique porte sur l'*action* humaine et non sur les abstractions flottantes de l'économie mathématique. Il avait naturellement été aidé par le fait que son maître Böhm-Bawerk était, lui, aristotélicien.

En défense des démagogues

Murray Rothbard

Depuis de nombreuses années déjà, les démagogues connaissent la plus grande des défaveurs. Ils ne savent pas se tenir, ils ne sont pas respectables, ils ne sont pas "comme il faut". Or, le fait est qu'on a terriblement besoin de leurs services, et de plus en plus. Quels reproches leur fait-on, exactement, aux démagogues ? En gros, ceux-ci sont au nombre de trois.

Tout d'abord, ce sont des forces de rupture dans le corps politique. Ils font bouger les choses. Ensuite, ils ne joueraient pas le jeu parce qu'ils en appellent aux émotions, plutôt qu'à la froide raison. D'où la troisième accusation : ils offriraient aux masses populaires les idées de la passion, de l'extrémisme, lesquelles sont de ce fait malsaines. Ajoutez à cela le vice d'un enthousiasme déplacé, et nous avons à peu près catalogué les vices de l'espèce "démagogue".

Le reproche d'en appeler à l'émotion est indiscutablement dépourvu de pertinence. Le problème d'une idéologie n'est pas de savoir si c'est avec chaleur, froidement, ou à faire périr d'ennui qu'on la fait connaître. La question est de savoir si cette idéologie est *vraie*, oui ou non. Presque toujours, le démagogue est quelqu'un qui constate que ses idées ne sont partagées que par une petite minorité de gens, minorité qui risque d'être particulièrement étroite parmi les bien-pensants et les rassis. Convaincu de la véracité de ses idées, et de leur importance il voit bien la pesanteur de l'opinion publique, et en particulier des respectables faiseurs d'opinion, et son hostilité ou son indifférence à sa vérité à lui. Faut-il s'étonner qu'une telle situation le rende quelque peu excité ?

Tous les démagogues sont des non-conformistes intellectuels, et il faut bien qu'ils s'excitent un peu quand ils voient tous les gens respectables qui rejettent ce qu'ils tiennent, eux, pour une vérité essentielle. Cependant, tous les non-conformistes intellectuels ne deviennent pas démagogues. La différence est que le démagogue possède cette qualité d'attrait populaire qui lui permet d'employer la passion pour remuer les foules. En allant vers les masses, il passe par-dessus la tête des intellectuels qui guident ordinairement leurs

croyances. C'est cette attirance, ce court-circuit vers le peuple qui donne au démagogue son importance cruciale et qui en fait une telle menace pour l'orthodoxie dominante.

Ses ennemis accusent souvent le démagogue de n'être pas sincère : c'est un opportuniste, qui emploie cyniquement certaines idées ou émotions pour se faire connaître, pour accéder au pouvoir. Or, on ne peut presque jamais juger des raisons d'agir de quelqu'un — a fortiori dans la vie politique, à moins peut-être d'être un ami proche. Nous avons vu que le démagogue sincère a bien des chances d'être lui-même passionné, lorsqu'il soulève l'émotion chez les autres. Finalement, pour qui serait réellement opportuniste, le chemin le plus sûr vers la célébrité et la puissance n'est-il pas de jouer le jeu de l'orthodoxie dominante, au lieu de la mettre en cause ? Le choix du démagogue est celui qui comporte le plus de risques, et qui a le moins de chances de succès.

Ici, nous avons l'idée à la mode comme quoi une idée serait fautive à proportion de son "extrémisme", et serait juste dans la mesure exacte où elle constituerait un mélange chaotique de doctrines contradictoires. Pour le centriste de profession, espèce qu'on trouvera toujours en abondance, le démagogue représente toujours un choc insupportable. En effet, c'est l'une des admirables qualités du démagogue qu'il force les hommes à penser, pour la première fois de leur vie en ce qui concerne certains. Du fatras des idées qui ont cours, qu'elles soient bien ou mal vues, il en extrait certaines et les pousse à leur conclusion logique, c'est-à-dire aux "extrêmes". Ce faisant, il force les autres soit à rejeter comme fausses les idées qu'ils entretenaient vaguement, soit à les reconnaître comme vraies et à les suivre jusqu'à leurs conséquences logiques. Par conséquent, loin d'être un suppôt de l'irrationnel, le plus stupide des démagogues est un puissant auxiliaire de la Raison, même quand il a presque complètement tort.

Un exemple type est le démagogue inflationniste ou dingue de l'inflation. La grande majorité des économistes bien-pensants s'est toujours gaussée dudit dingue sans se rendre compte du fait qu'ils ne sont pas vraiment capables de répondre à son argumentation. Parce que tout ce qu'il a fait, c'est se saisir de l'inflationnisme qui gît au cœur de l'économie à la mode pour le pousser jusqu'à ses conclusions logiques. Il pose la question :

"s'il est bon d'avoir une inflation de la monnaie de 10 % par an, pourquoi ne vaut-il pas mieux encore doubler chaque année la quantité de monnaie ?"

Il n'existe qu'une poignée d'économistes pour se rendre compte que, pour répondre rationnellement au démagogue au lieu de le tourner en ridicule, il faut nécessairement de purger de ses fondements inflationnistes l'économie à la mode.

Les démagogues ont vraisemblablement acquis leur mauvaise réputation au XIX^{ème} siècle, lorsque la plupart d'entre eux étaient socialistes. C'est que les

conservateurs qui s'opposaient à eux, à la manière typique des conservateurs de toutes les époques, ne s'en sont jamais pris à la logique de ces démagogues. Ils se sont contentés de critiquer les appels à l'émotion, et l'*extrémisme* de ces empêcheurs de danser en rond. Leur doctrine intacte, les démagogues socialistes ont triomphé, car l'argumentation l'emportera toujours à long terme sur le préjugé. Et il semblait que les socialistes eussent la Raison de leur côté.

Aujourd'hui c'est le socialisme qui est l'idéologie dominante, la religion des bien-pensants. Les anciens arguments des tréteaux sont devenu les clichés éculés des cocktails mondains et des salles de cours. Toute démagogie, tout ce qui viendrait secouer le cocotier des privilèges, proviendrait presque certainement de l'opposition individualiste. Par-dessus le marché, c'est l'Etat qui commande désormais, et partout où ils sont dominants, les hommes de l'Etat cherchent à étouffer le désordre et le tumulte idéologique. Dans leur sillage, les démagogues amèneraient la "rupture", et les gens pourraient bien être conduits à penser par eux-mêmes au lieu d'adopter le pas de l'oie universel derrière leurs chefs incontestés.

Bien plus, des démagogues individualistes seraient plus dangereux que jamais, parce que eux seraient équipés des arguments rationnels qui réfutent les clichés du socialisme. La gauche installée, l'étatisme bourgeois, déteste le démagogue qu'elle craint plus que tout. Et c'est pourquoi, plus que jamais, il est l'objet de leurs attaques.

C'est vrai qu'à long terme, nous ne serons jamais libres tant que les intellectuels — qui moulent l'opinion publique — ne se seront pas convertis au camp de la liberté. A court terme, cependant, la seule voie vers la libération est de s'adresser aux masses par-dessus la tête des hommes de l'Etat et de leur corps de garde intellectuel. Et cet appel, c'est le démagogue qui peut le faire le plus efficacement. L'homme du peuple, qui ne fait pas de manières, et qui sait présenter la vérité dans un langage simple, efficace — oui, celui des émotions. Cela, les intellectuels le comprennent clairement, et c'est pourquoi ils vitupèrent toute apparence de démagogie antisocialiste comme le signe d'"une vague montante d'anti-intellectualisme". Bien sûr, ce n'est pas de l'anti-intellectualisme : ce dont il s'agit, c'est d'une tentative pour sauver l'humanité de ces intellectuels qui ont trahi l'intellect lui-même.

Source : http://docs.google.com/Doc?id=dc2m8p62_176dmzz8rf4

<http://lemennicier.bwm-mediasoft.com/displayArticle.php?articleId=238>

Murray N. ROTHBARD

État, qu'as-tu fait de notre monnaie ?

Épilogue par J.G. Hülsmann

What has government done to our money? traduit par Stéphane Couvreur

Table des matières

Introduction	7
 La monnaie dans une société libre	 11
1. L'utilité de l'échange	13
2. Le troc	14
3. L'échange indirect	15
4. Les avantages de la monnaie	19
5. L'unité monétaire	21
6. La forme de la monnaie.....	24
7. Les monnaies privées	25
8. La « bonne » quantité de monnaie	29
9. Le problème de la « thésaurisation ».....	36
10. Stabiliser le niveau des prix ?.....	40
11. La coexistence de plusieurs monnaies	42
12. Les entrepôts de monnaie.....	45
13. Récapitulatif	57
 L'État se mêle de la monnaie	 59
1. Le financement de l'État	61
2. Les conséquences économiques de l'inflation	62
3. Le monopole légal du monnayage	68
4. L'altération de la monnaie.....	70

5. La loi de Gresham et le monnayage	71
A. <i>Le bimétallisme</i>	71
B. <i>Le cours légal</i>	74
6. Récapitulatif : l'État et la monnaie.....	76
7. Autoriser les banques à suspendre le paiement en espèces.....	77
8. Banques centrales : l'inflation sans limites	80
9. Banques centrales : piloter l'inflation	86
10. Abandonner l'étalon-or	88
11. La monnaie à cours forcé et la question de l'or ...	91
12. La monnaie à cours forcé et la loi de Gresham	94
13. L'État et la monnaie	98

La désintégration monétaire de l'Occident..... 101

1. Phase I. L'étalon-or classique (1815-1914)	104
2. Phase II. Pendant et après la première guerre mondiale	106
3. Phase III. L'étalon de change-or (Grande-Bretagne et États-Unis).....	108
4. Phase IV. Les monnaies à cours forcé flottantes (1931-1945...).....	111
5. Phase V. Bretton Woods et le nouvel étalon-or (États-Unis 1945-1968).....	113
6. Phase VI. Le dénouement de Bretton Woods (1968-1971).....	117

7. Phase VII. La fin de Bretton Woods : monnaies à cours forcé flottantes (août-décembre 1971).....	119
8. Phase VIII. Les accords de Washington (décembre 1971-février 1973).....	120
9. Phase IX. Monnaies à cours forcé flottantes (mars 1973-...?)	121

Épilogue : L’histoire monétaire récente..... 127

1. La nature des nouvelles autorités monétaires internationales	129
2. La création du système monétaire européen	134
3. La signification du SME, 1979-1998	138
4. Le rôle de la Bundesbank dans le SME.....	144
5. La fin du SME et la création de la Banque Centrale Européenne.....	146
6. Les conséquences économiques et politiques de la BCE et de l'euro	154
7. Alternatives à l'euro.....	158
8. L'inflation américaine et la spéculation boursière, 1982-2001.....	162
9. Les crises les plus récentes de l'économie mondiale, 1997-... ?	172

Index 181

Introduction

Peu de sujets sont plus embrouillés et confus que la monnaie. Le débat fait rage, pour « la monnaie forte » ou contre la « monnaie facile », sur le rôle de la banque centrale et du Trésor public, sur les nombreuses variantes de l'étalon-or, etc. L'État doit-il injecter plus de monnaie dans l'économie, ou bien la rationner ? Quelle branche de l'État ? Doit-il encourager le crédit ou le restreindre ? Doit-il retourner à l'étalon-or ? Si oui, à quel cours ? Ces questions, ainsi que d'autres similaires, se multiplient à l'infini.

Il y a profusion de points de vue sur la monnaie. Peut-être est-ce à cause de cette tendance naturelle de l'homme à être « pragmatique », c'est-à-dire à n'étudier que les problèmes économiques et politiques immédiats. Quand nous sommes plongés dans la routine, nous ne faisons plus de distinction entre les grands principes, et nous cessons de nous poser les questions vraiment fondamentales. Bientôt, les principes de base sont oubliés, et nous dérivons sans but, sans aucune règle élémentaire à laquelle nous raccrocher. Souvent, pour mieux comprendre nos affaires quotidiennes, nous avons besoin de nous mettre à l'écart, de prendre de la hauteur.

C'est particulièrement vrai dans notre économie, où les relations sont si étroitement imbriquées que nous devons isoler quelques facteurs importants, les analyser, puis suivre pas à pas leur cheminement dans un monde complexe. C'est ainsi que l'on procédait dans les « robinsonnades », une méthode que les économistes classiques appréciaient. Ses critiques ont tort de dénigrer cette méthode, sous prétexte qu'elle ne s'appliquerait pas au monde moderne, car l'étude théorique de Robinson Crusoe et de Vendredi, dans leur île déserte, avait justement l'avantage de bien identifier les règles de base de l'action humaine.

De tous les problèmes économiques, la monnaie est peut-être le plus confus, et c'est pourquoi une telle mise en perspective est essentielle. De plus, la monnaie est le secteur économique qui a le plus été marqué, le plus embrouillé par des siècles d'interventions étatiques. Beaucoup de gens – y compris des économistes – même les plus ardents défenseurs du marché, ne vont pas jusqu'à y inclure la monnaie. La monnaie – disent-ils – est à part ; elle doit être produite, et gérée, par l'État. Ils ne voient jamais l'intervention de l'État comme une perturbation dans le fonctionnement du marché. Un marché libre de la monnaie est quelque chose d'inconcevable pour eux. Ce sont les États qui doivent battre monnaie, imprimer les billets, définir le « cours légal », créer les banques centrales, injecter de la monnaie dans l'économie, « stabiliser le niveau des prix », etc.

Historiquement, la monnaie a été l'un des tous premiers secteurs contrôlés par l'État, et la « révolution » libérale

des dix-huitième et dix-neuvième siècles n'a pratiquement rien changé dans la sphère monétaire. Il serait donc temps de nous intéresser enfin à ce fluide vital de notre économie qu'est la monnaie.

Commençons par nous demander : le principe de liberté *peut-il* s'appliquer à la monnaie ? Peut-on avoir un marché de la monnaie, de même que pour les autres biens et services ? Et à quoi un tel marché ressemblerait-il ? Quelles sont les conséquences des différentes interventions de l'État ? Si nous sommes en faveur de la liberté dans les autres secteurs, si nous voulons protéger la propriété et la personne contre l'intrusion de l'État, notre tâche la plus urgente doit être d'explorer la possibilité d'un marché libre de la monnaie.

Première partie

La monnaie dans une société libre

1. L'utilité de l'échange

Comment la monnaie est-elle apparue ? Robinson Crusoé n'avait pas besoin de monnaie. Il ne pouvait pas se nourrir de pièces d'or. Lorsque Robinson et Vendredi se sont mis à échanger – disons du poisson contre du bois –, ils n'ont pas eu à se soucier de la monnaie non plus. Mais dès que la société s'est élargie, au-delà de quelques familles, tout était en place pour permettre l'émergence de la monnaie.

Pour comprendre le rôle de la monnaie, nous devons commencer par le commencement, et nous demander : après tout, pourquoi les hommes échangent-ils ? L'échange est le fondement de notre vie économique. Sans échanges, aucune économie ne peut réellement se développer, la société même est impossible. À l'évidence, si un échange a lieu volontairement, c'est que les deux parties espèrent en bénéficier. Un échange, c'est un accord entre A et B pour céder les biens et services de l'un contre les biens et services de l'autre. Les deux en profitent parce que chacun accorde plus de valeur à ce qu'il reçoit qu'à ce qu'il cède. Par exemple, lorsque Crusoé échange du poisson contre du bois, il accorde plus de valeur au bois qu'il « achète » qu'au poisson qu'il « vend ». Pour Vendredi c'est le contraire : il accorde plus de valeur au poisson qu'au bois. Mais depuis Aristote jusqu'à Marx, les hommes ont cru à tort que l'échange correspondait à une sorte d'identité de valeurs – que si une barrique de poisson était échangée contre dix rondins de bois, cela voulait dire qu'implicitement il y avait *égalité* entre les deux. Mais c'est le contraire. L'échange a lieu justement parce que chaque partie,

parmi ses préférences, range les deux produits dans un ordre *différent*.

Pourquoi l'échange est-il aussi universel parmi les hommes ? Fondamentalement, c'est à cause de la très grande *diversité* qui existe dans la nature : diversité parmi les hommes, et que l'on retrouve bien sur dans la répartition des ressources naturelles. Chaque homme a des talents et des aptitudes propres ; chaque lopin de terre est différent, et dispose de ressources particulières. Les échanges résultent donc de cette diversité naturelle : du blé du Kansas contre du fer du Minnesota ; les soins médicaux de l'un contre une mélodie jouée au violon par un autre. La spécialisation permet aux hommes de développer au mieux leurs talents, et à chaque région de valoriser ses ressources propres. Si aucun échange n'était possible, si chaque homme devait être totalement autosuffisant, il est évident que nous serions presque tous morts de faim, et que la vie serait très pénible pour les survivants. L'échange est le sang, non seulement de notre économie, mais de la civilisation elle-même.

2. Le troc

Et pourtant, *l'échange direct* de biens et de services ne pourrait jamais élever une économie au-dessus d'un niveau très primitif. L'échange direct – c'est-à-dire le troc – est à peine mieux que l'autosuffisance. Pourquoi ? D'une part, il est clair que la production stagnerait à un niveau très bas. Si Martin veut embaucher quelques travailleurs pour construire une maison, avec quoi va-t-il les payer ? Avec des morceaux de la maison ? Avec les matériaux de construction qu'ils n'ont pas utilisé ? Cela

pose deux problèmes fondamentaux, qui sont « l'indivisibilité » et la « non coïncidence des besoins ». Par exemple, si Durand possède une charrue qu'il veut échanger contre plusieurs autres choses – mettons, des œufs, du pain, et des vêtements – comment peut-il le faire ? Comment peut-il partager la charrue pour en donner une partie au fermier et une autre au tailleur ? Même lorsqu'un bien est divisible, il est en général impossible de trouver une personne qui veuille l'échanger au même instant. Si A vend des œufs et que B vend une paire de chaussures, comment peuvent-ils échanger si A recherche un costume ? Alors imaginez un professeur d'économie qui cherche un éleveur de volaille prêt à lui vendre des œufs contre quelques leçons d'économie ! Sous un régime d'échanges directs, il est clair qu'aucune économie civilisée n'est possible.

3. L'échange indirect

Mais, par une suite d'essais et d'erreurs, l'homme a découvert le mécanisme qui permet une véritable expansion de l'économie : l'échange *indirect*. Dans un échange indirect, vous vendez votre produit, non pas contre un bien dont vous avez besoin immédiatement, mais contre un autre bien que vous vendrez, plus tard, contre celui dont vous avez envie. À première vue, il semble qu'un tel détour complique les choses. Pourtant, seule cette opération extraordinaire permet le développement de la civilisation.

Considérons le cas de A, le fermier, qui veut acheter des chaussures produites par B. Puisque B ne veut pas de ses œufs, il cherche ce dont B a envie – du beurre, par

exemple. A échange alors ses œufs contre le beurre de C, puis il vend ce dernier à B contre des chaussures. Il n'achète pas le beurre parce qu'il en a besoin, mais parce que c'est ce qui lui permettra d'avoir les chaussures. De même, Durand, le propriétaire de la charrue, la vend contre une marchandise plus facilement divisible et échangeable – par exemple, du beurre – puis il utilise des morceaux de beurre pour se procurer des œufs, du pain et des vêtements. Dans les deux cas, la supériorité du beurre provient de son plus grand degré d'*échangeabilité*. C'est la raison pour laquelle la demande de beurre dépasse les seuls besoins de consommation. Lorsqu'un bien est plus échangeable qu'un autre – c'est-à-dire si l'on estime qu'il est plus facile à revendre – alors sa demande augmente car il devient un *intermédiaire dans les échanges*. Il devient un moyen permettant à un spécialiste d'échanger sa production contre les produits d'autres spécialistes.

De même qu'il y a dans la nature une grande variété de talents et de ressources, il existe une grande diversité de biens échangeables. Certains sont plus demandés que d'autres ; certains peuvent être divisés en parcelles plus petites sans perdre de la valeur ; certains se conservent mieux sur de longues périodes ; certains sont plus commodes à transporter sur de grandes distances. Toutes ces caractéristiques les rendent plus échangeables. Dans toute société, il est clair que ce sont les biens les plus échangeables qui deviennent progressivement les moyens d'échange. Au fur et à mesure que leur usage se répand, leur demande croît du fait de leur rôle comme moyens d'échange, ce qui les rend encore plus échangeables. Il en résulte un phénomène qui s'auto-entretient : une meilleure échangeabilité renforce leur rôle en tant que

moyens d'échange, ce qui à son tour augmente leur échangeabilité, etc. Finalement, seuls un ou deux biens sont utilisés comme moyens d'échange universels, dans pratiquement tous les échanges, et on appelle cela la monnaie.

Historiquement, toutes sortes de biens ont été utilisés comme moyens d'échange : des feuilles de tabac dans la Virginie coloniale, du sucre aux Caraïbes, du sel en Abyssinie, du bétail dans la Grèce antique, des clous en Ecosse, du cuivre dans l'ancienne Egypte, des semences, des perles, du thé, des coquillages, et des hameçons. À travers les siècles, deux marchandises ont émergé – l'or et l'argent. Elles ont été sélectionnées par le jeu de la concurrence sur le marché, et elles ont supplanté tous les autres moyens d'échange. Chacune est extrêmement échangeable, est demandée à des fins d'ornementation, et présente toutes les autres qualités requises. À une époque récente, l'argent, relativement plus abondant que l'or, s'est imposé pour les échanges de faible valeur, tandis que l'or a été réservé aux transactions plus importantes. En tous cas, quelle que soit la raison, il faut souligner que c'est le marché qui a trouvé que l'or et l'argent sont les monnaies les plus efficaces.

Ce processus – l'émergence cumulative d'un moyen d'échange sur le marché – est la seule manière d'établir une monnaie. Une monnaie ne peut pas apparaître autrement. Un État ne peut pas décréter que des bouts de papiers sont de la « monnaie », pas plus qu'une population ne peut, du jour au lendemain, se mettre à échanger un matériau inutile. Car la demande de monnaie repose sur la connaissance des prix dans le passé

immédiat. Contrairement aux biens de consommation et de production, qui sont utilisés directement, la monnaie doit déjà avoir de la valeur pour être recherchée. Mais ceci ne peut arriver que si l'on commence par troquer un bien utile. Et plus tard une demande supplémentaire apparaît, parce que ce bien est échangeable, en plus de son utilité propre (comme l'ornementation, pour l'or¹). Ainsi, l'État n'a pas le pouvoir d'instaurer une monnaie pour l'économie, puisque la monnaie ne peut émerger que via un processus de marché.

Au cours de notre discussion, nous avons découvert une vérité très importante : la monnaie est une marchandise. Apprendre cette leçon simple est l'une des tâches les plus importantes qui soient. Bien souvent, on parle de la monnaie comme si c'était plus que cela – ou moins. Mais la monnaie n'est pas une unité de compte abstraite, différente d'un bien ; ni un jeton inutile qui ne servirait qu'aux échanges ; ce n'est pas une « créance sur la société » ; ni une garantie ou un niveau de prix stable. C'est une simple marchandise. Elle diffère des autres biens parce qu'elle est recherchée principalement pour son rôle de moyen d'échange. Mais, sinon, c'est une marchandise – et, comme toutes les marchandises, il en existe un certain stock, elle est demandée par des gens désirant l'acheter, la conserver etc. Comme toutes les marchandises, son « prix » – en termes d'autres biens – est déterminé par la relation entre l'offre existante, le stock, et la demande totale des gens désirant l'acheter et

¹ Sur l'origine de la monnaie, voir Carl Menger, *Principles of Economics*, pp. 257-271 ; Ludwig von Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 30-34. Ouvrages disponibles sur le site <http://www.mises.org/>

la conserver. (Les gens « achètent » de la monnaie en échangeant leurs biens et services contre elle. De même, ils « vendent » leur monnaie chaque fois qu'ils achètent d'autres biens et service.)

4. Les avantages de la monnaie

L'émergence de la monnaie a été un immense progrès pour l'humanité. Sans monnaie – c'est-à-dire sans moyen d'échange universel – il ne peut pas y avoir de réelle spécialisation. L'économie ne peut pas dépasser un stade très primitif. Les problèmes de l'indivisibilité et de la « double coïncidence des besoins », qui nuisent à l'économie du troc, disparaissent avec la monnaie. Martin peut embaucher des travailleurs et les payer... en monnaie. Durand peut vendre sa charrue contre des morceaux... de monnaie. La monnaie marchandise est divisible en petites unités, et elle est généralement acceptée par tous. Ainsi, tous les biens et services sont vendus contre de la monnaie, et la monnaie est utilisée pour acheter les autres biens et services que les gens désirent. Grâce à la monnaie, une « structure de production » plus élaborée peut voir le jour. La terre, le travail, et les biens capitaux, nécessaires à chaque étape de la production, peuvent être rétribués en monnaie.

La mise en place de la monnaie procure un autre avantage. Puisque tous les échanges se font en monnaie, tous les valeurs d'échange sont calculées en monnaie, si bien que les gens peuvent maintenant comparer entre eux les prix de marché de tous les biens. Si un téléviseur s'échange contre trois onces d'or, et une automobile contre soixante onces d'or, alors chacun peut voir qu'une

automobile « vaut » vingt téléviseurs sur le marché. Ces valeurs d'échange sont des *prix*, et la monnaie marchandise sert de dénominateur commun à tous les prix. Dans une économie développée, l'usage des prix en monnaie est indispensable, car cela permet aux hommes d'affaires d'effectuer des *calculs* économiques. Ils peuvent enfin évaluer s'ils donnent satisfaction aux consommateurs, en comparant le prix de vente de leurs produits avec ce qu'ils dépensent en facteurs de production – leurs « coûts ». Comme tous ces prix sont exprimés en termes de monnaie, ils peuvent savoir s'ils font des profits ou bien des pertes. Ces calculs servent de guide aux hommes d'affaires, ainsi qu'aux employés et aux propriétaires terriens, lorsqu'ils cherchent à obtenir un revenu monétaire sur le marché. Ceci est crucial afin que les ressources soient utilisées de la manière la plus productive possible, c'est-à-dire de façon à répondre aux demandes des consommateurs.

De nombreux manuels expliquent que la monnaie remplit plusieurs fonctions : c'est un moyen d'échange, une unité de compte ou de « mesure de la valeur », une « réserve de valeur » etc. Mais il est clair que ces fonctions sont de simples conséquences de sa fonction principale : moyen d'échange. Comme l'or est un intermédiaire dans tous les échanges, il est extrêmement échangeable, et peut être conservé pour servir plus tard, ou bien pour servir immédiatement, et il permet d'exprimer tous les prix². Puisque c'est un moyen d'échange universel, il sert

² La monnaie ne « mesure » pas les prix ou la valeur ; c'est leur dénominateur commun. En clair, les prix sont exprimés en monnaie, ils ne sont pas mesurés par elle.

d'unité de compte pour les prix courants, mais aussi pour les prix anticipés dans le futur. Répétons que la monnaie ne peut en aucun cas être une unité de compte, ou une créance abstraite, si elle n'est pas d'abord un moyen d'échange.

5. *L'unité monétaire*

Maintenant que nous savons comment la monnaie a émergé, et quelles fonctions elle remplit, nous pouvons nous demander comment la monnaie marchandise est utilisée. Plus précisément, quel est le stock de monnaie dans la société – ou encore *l'offre* de monnaie ? Et comment est-elle échangée ?

Tout d'abord, la plupart des biens physiques tangibles sont échangés en termes de poids. Les marchandises physiques sont généralement mesurées en poids, si bien que l'échange a lieu en unités telles que des tonnes, des kilos, des onces, des grains, des grammes etc.³ L'or ne fait pas exception. L'or s'échange en unités de poids, comme toutes les autres marchandises⁴.

La taille de l'unité commune choisie pour les échanges n'a évidemment aucune importance pour un économiste. Dans les pays qui utilisent le système métrique, on préfère compter en grammes. En Angleterre et aux Etats-Unis, on préfère les grains et les onces. Toutes les unités

³ Même les biens échangés en termes de *volume* (balle, stère, etc.) supposent implicitement un poids standard par unité de volume.

⁴ L'une des qualités essentielles de l'or est son *homogénéité* – contrairement à d'autres marchandises, sa qualité ne varie pas. Une once d'or pur vaut n'importe quelle autre once d'or pur au monde.

de poids sont convertibles entre elles. Une livre vaut seize onces ; une once vaut 437 grains et demi ou 28,35 grammes, etc.

Supposons que l'or soit choisi comme monnaie. La valeur de l'unité *or* utilisée n'a aucune importance pour nous. Martin peut vendre un manteau pour une once d'or aux États-Unis, ou pour 28,35 grammes d'or en France ; les deux prix sont identiques.

Nous avons peut-être l'air d'enfoncer des portes ouvertes, cependant, beaucoup de malheurs dans le monde pourraient être évités si les gens comprenaient mieux ces évidences. Par exemple tout le monde, ou presque, croit que la monnaie ce sont des unités abstraites de quelque chose, et que chaque monnaie est attachée à un pays. Même à l'époque de « l'étalon-or » les gens raisonnaient ainsi. La monnaie américaine était le « dollar », la monnaie française était le « franc », la monnaie allemande le « mark » etc. Toutes ces monnaies étaient bien liées à l'or, mais on considérait qu'elles étaient souveraines et indépendantes. Par conséquent, les pays ne rencontraient aucun obstacle lorsqu'ils décidaient « d'abandonner l'étalon-or ». *Pourtant toutes ces dénominations n'étaient que des noms donnés à certaines unités de poids d'or ou d'argent.*

La « livre sterling » britannique représentait à l'origine un poids d'une livre d'argent. Quant au dollar, c'était l'appellation courante d'une once d'argent frappée par un comte bohémien du nom de Schlick, au seizième siècle. Le comte de Schlick vivait dans la vallée de Joachim, encore appelée Joachimsthal. Les pièces du Comte avaient acquis une très bonne réputation du fait de leur

uniformité et de leur bon aloi. Ils étaient surnommés « thalers de Joachim », et devinrent finalement des « thalers ». Le nom « dollar » apparut par la suite comme un dérivé de « thaler ».

Sur le marché, donc, les différents noms de ces unités sont de simples *définitions d'unités de poids*. À l'époque de « l'étalon-or » – avant 1933 – les gens disaient que le « prix de l'or » était « fixé à vingt dollars l'once ». Mais cette façon de parler était tout à fait trompeuse. En réalité, le « dollar » était *défini* comme le *nom* d' $1/20^{\text{ème}}$ d'once d'or (approximativement). Il était donc erroné de parler de « taux de change » entre les monnaies des différents pays. La « livre sterling » ne « s'échangeait » pas réellement contre cinq « dollars »⁵. Le dollar était défini comme $1/20^{\text{ème}}$ d'once d'or, et à l'époque la livre sterling était définie comme $1/4$ d'once d'or, ce qui correspond évidemment à $5/20^{\text{èmes}}$ d'once d'or. Manifestement, tous ces taux de change et cette profusion de noms sont déroutants et trompeurs. Nous parlerons plus loin, dans le chapitre sur l'intervention de l'État dans la monnaie, de la façon dont ils sont apparus. Sur un marché parfaitement libre, l'or est juste échangé directement en « grammes », en grains, ou en onces, et des noms aussi obscurs que le dollar, le franc, etc. sont totalement inutiles. C'est pourquoi, dans ce chapitre, nous préférons parler de la monnaie en termes d'onces ou de grains.

⁵ En fait, la Livre sterling s'échangeait contre 4,87 dollars, mais nous utiliserons 5 dollars pour simplifier les calculs.

Naturellement, l'unité de poids retenue par le marché pour mesurer la monnaie marchandise est celle qui est la plus commode à utiliser. Si la monnaie est le platine, il sera vraisemblablement échangé en fractions d'une once. Si c'est le fer, il sera mesuré en livres ou en tonnes. Evidemment, ce choix n'a aucune importance du point de vue d'un économiste.

6. La forme de la monnaie

La taille et le nom de l'unité monétaire n'ont quasiment aucune importance sur le plan économique ; la forme du métal non plus. Lorsqu'une marchandise est de la monnaie, il s'ensuit que le stock *tout entier* de ce métal, du moment qu'il est accessible à l'homme, constitue le stock mondial de monnaie. La forme sous laquelle ce métal se présente à un instant donné n'a pas d'importance. Si la monnaie est le fer, alors *tout* le fer est de la monnaie, qu'il se présente sous forme de barres, de blocs, ou incorporé dans des machines spécialisées⁶. L'or a été échangé comme monnaie sous différentes formes : des pépites, de la poussière dans des sacs, et même sous forme de bijoux. Il n'est pas étonnant que l'or, comme les autres monnaies, soit échangé sous ces différentes formes, puisque c'est surtout leur poids qui compte.

Cependant, il est vrai que certaines formes sont plus pratiques que d'autres. Au cours des siècles récents, l'or et l'argent ont été divisés en *pièces*, pour les petites transactions quotidiennes, et en lingots plus lourds pour

⁶ Les fers à cheval ont souvent été utilisés comme monnaie, aussi bien en Asie qu'en Afrique.

les grosses transactions. Le reste de l'or est incorporé dans des bijoux et autres ornements. Mais transformer de l'or d'une forme dans une autre demande du temps, du travail, et d'autres ressources. Cela devient une activité commerciale comme une autre, et le prix de ce service est fixé normalement. La plupart des gens considèrent que les joailliers ont parfaitement le droit de fabriquer des bijoux en or, mais ils ne sont plus d'accord lorsqu'il s'agit de faire des pièces de monnaie. Pourtant, sur le marché, la fabrication de pièces est un commerce comme un autre.

Du temps de l'étalon-or, beaucoup de gens s'imaginaient que les pièces avaient quelque chose de plus que de simples « blocs » d'or (barres, lingots, ou toute autre forme). Il est vrai que 33 pièces avaient plus de valeur qu'un lingot, mais il n'y avait là aucune propriété mystérieuse des pièces. Cela s'explique parce que fabriquer des pièces en partant d'un lingot coûte plus cher que de fabriquer un lingot en fondant des pièces. Du fait de cette différence, les pièces avaient plus de valeur sur le marché.

7. Les monnaies privées

De nos jours, la notion de monnaie privée paraît si étrange qu'il n'est pas inutile de l'approfondir. Nous avons pris l'habitude de penser que la monnaie est l'un des « attributs de la souveraineté ». Pourtant, nous ne reconnaissons plus aucune « prérogative royale », et le principe américain de la souveraineté est qu'elle réside dans le peuple, non dans l'État.

Comment la monnaie privée fonctionne-t-elle ? Comme nous l'avons dit, de la même manière que les autres commerces. Chaque émetteur fabrique des pièces de la taille et de la forme la plus satisfaisante pour ses clients. Le prix est déterminé par le jeu de la concurrence sur le marché.

Une objection fréquente est qu'il est trop compliqué de peser ou d'estimer des morceaux d'or à chaque transaction. Mais qu'est-ce qui empêche les émetteurs privés d'estampiller leurs pièces et d'en garantir le poids et le titre ? Les émetteurs privés sont au moins aussi bien placés que l'État pour garantir leurs pièces. Les morceaux de métal en vrac ne sont pas acceptés comme des pièces. Les gens préfèrent utiliser des pièces dont la qualité est garantie par un émetteur ayant une bonne réputation. Nous avons vu que c'est précisément grâce à ses performances en tant que pièce d'argent que le « dollar » a pris autant d'importance.

Les adversaires des monnaies privées font valoir le risque de fraude. Pourtant, ces mêmes adversaires font confiance à l'État pour assurer le monnayage. Mais si l'on a confiance en l'État, autant lui faire confiance pour interdire et réprimer la fraude dans un système de monnaies privées. Il est généralement admis que la répression des fraudes, du vol et des autres crimes est la principale mission de l'État. Mais lorsqu'un État est incapable d'arrêter un criminel sur le marché de la monnaie, il ne faut pas lui confier le monopole de la monnaie et renoncer à avoir des émetteurs privés honnêtes. Quelle chance y a-t-il d'avoir ainsi une bonne monnaie ? Si l'on ne peut plus se fier à l'État pour

attraper un voyou de temps en temps, pourquoi lui confier le contrôle absolu de la monnaie, et lui laisser la possibilité d'altérer les pièces, de les falsifier, et de se comporter en toute légalité comme le seul voyou du marché ? Il serait absurde de proposer que toute propriété soit collectivisée dans le but d'empêcher le vol. Pourtant, c'est exactement le même raisonnement qui est utilisé pour justifier l'abolition des monnaies privées.

De plus, tout le commerce moderne est basé sur le respect de certaines normes. La pharmacie vend une bouteille de huit onces de lotion ; le boucher vend une livre de viande. L'acheteur s'attend à ce que ces quantités soient précises, et elles le sont. Et songez aux milliers et milliers de produits industriels spécialisés qui doivent répondre à des normes et à des spécifications très précises. Quand on achète un boulon de huit, on veut un boulon de huit et pas de sept millimètres.

Pourtant, le commerce ne s'est pas effondré. Rares sont les gens qui considèrent que l'État devrait nationaliser l'industrie des machines-outils sous prétexte qu'il est dans son rôle de protéger les normes. L'économie de marché contemporaine est faite d'une infinité d'échanges inextricables, dont la plupart reposent sur des normes quantitatives et qualitatives. Pourtant les cas de fraudes sont rares, et ils peuvent être poursuivis en justice – au moins en principe. Il en est de même avec les monnaies privées. Soyons certains que les clients et les concurrents d'un émetteur seraient les premiers à surveiller tout risque de fraude sur le poids ou le titre des pièces⁷.

⁷ Voir Herbert Spencer, *Social Statics* (New York : D. Appleton & Co.) 1890, p. 438.

Selon les avocats du monopole public du monnayage, la monnaie est différente des autres biens, parce que la « loi de Gresham » montre que « la mauvaise monnaie chasse la bonne ». Ainsi, on ne peut pas se fier au marché pour fournir au public une monnaie de qualité. Mais cette interprétation repose sur une erreur d'interprétation de la célèbre loi de Gresham. La loi dit en fait « qu'une monnaie artificiellement surévaluée par l'État chasse de la circulation celle qui est artificiellement sous-évaluée. » Supposons, par exemple, que des pièces d'une once d'or sont en circulation. Après quelques années d'usure, mettons que certaines pièces ne pèsent plus que 0,9 once. Sur le marché, les pièces usées circulent à quatre-vingt dix pour cent de la valeur des pièces d'origine, et elles ne sont plus acceptées pour leur valeur faciale⁸. Si le marché doit rejeter certaines pièces, ce sont bien les « mauvaises » pièces. Mais si l'État décrète que les pièces usées doivent être traitées comme des pièces neuves, en parfait état, et qu'elles doivent être acceptées pour le remboursement des dettes, qu'est-ce qui se passe ? L'État impose par la force un *contrôle des prix* sur le « taux de change » entre les deux types de pièces. En insistant pour maintenir la parité alors que les pièces usées devraient s'échanger dix pour cent moins cher, il *surévalue* artificiellement les pièces usées et *sous-évalue* les neuves. Chacun a alors tendance à faire circuler ses pièces usagées, et à conserver les bonnes. « La mauvaise

⁸ Afin d'éviter les problèmes liés à l'usure, les émetteurs privés pourraient assortir leur garantie de poids d'une date limite de validité, ou accepter de fondre de nouvelles pièces, soit au poids original, soit au nouveau poids. Notons que dans une économie libre, les pièces ne seront pas obligatoirement standardisées comme elles le sont lorsque le gouvernement monopolise l'émission.

monnaie chasse la bonne » est alors une conséquence de l'intervention de l'État sur le marché, et *non* le fait du marché lui-même.

En dépit des attaques incessantes des États, rendant leur existence très précaire, les monnaies privées ont prospéré à de nombreuses reprises au cours de l'histoire. Les premières pièces furent frappées par des orfèvres privés, confirmant ainsi la règle qui veut que ce soient les individus libres qui innovent, et non l'État. En fait, lorsque l'État a commencé à monopoliser le monnayage, les pièces royales arboraient le sceau d'un banquier privé, en qui le public avait, semble-t-il, bien plus confiance que dans l'État. Des pièces d'or de fabrication privée ont circulé en Californie jusqu'en 1848⁹.

8. La « bonne » quantité de monnaie

À présent, nous devons nous demander : de combien de monnaie dispose-t-on dans la société, et comment est-elle utilisée ? En particulier, nous devons nous poser l'éternelle question : de combien de monnaie « avons-nous besoin » ? L'offre de monnaie doit-elle être régulée selon un « critère » quelconque, ou bien peut-elle être laissée entièrement au marché ?

⁹ Pour des exemples historiques d'émission privée, voir B.W. Barnage, "The use of Private Tokens for Money in the United States," *Quarterly Journal of Economics* (1916-17), pp. 617-26; Charles A. Conant, *The Principles of Money and Banking* (New York: Harper Bros., 1905) I, 127-32; Lysander Spooner, *A Letter to Grover Cleveland* (Boston: B.R. Tucker, 1886) p. 79; et J. Laurence Laughlin, *A New Exposition of Money, Credit and Prices* (Chicago: University of Chicago Press, 1931) I, 47-51. Voir aussi Mises, *op. cit.*; et Edwin Cannan, *Money* 8th Ed. (London: Staples Press, Ltd., 1935) p. 33 ff.

Tout d'abord, *le stock total – ou l'offre – de monnaie dans la société à un instant donné est le poids total de la monnaie marchandise existante*. Supposons, pour le moment, qu'une seule marchandise devienne une monnaie sur le marché. Supposons, de plus, que cette marchandise soit *l'or* (quoique nous aurions pu choisir l'argent ou même le fer. Ce n'est pas à nous, mais au *marché* de décider quelle marchandise utiliser comme monnaie). Puisque la monnaie est de l'or, l'offre totale de monnaie est le poids de l'or disponible dans la société. La *forme* de cet or importe peu – sauf si certains coûts de transformation sont plus importants que d'autres (par exemple le fait de frapper des pièces coûte plus cher que de les faire fondre). Dans ce cas, l'une de ces formes est sélectionnée par le marché comme monnaie de compte, et les autres formes ont une décote ou une surcote en fonction de leurs prix de marché respectifs.

Les variations du stock total d'or obéissent aux mêmes lois que pour les autres biens. La production des mines augmente le stock ; l'usure des pièces et des outils de production le diminue, etc. Le marché a sélectionné un bien durable comme monnaie, or la monnaie ne s'use pas au même rythme que les autres biens – car elle est utilisée comme moyen d'échange – et la production annuelle a tendance à être faible comparée au stock existant. Le stock total d'or, par conséquent, évolue en général très lentement.

Quelle « devrait » être l'offre de monnaie ? Tous les critères imaginables ont été proposés : la monnaie pourrait croître avec la démographie, avec le « volume des échanges », avec le « volume de la production », afin

de maintenir un « niveau de prix » constant, etc. Rares sont ceux qui ont proposé de laisser la décision au marché. Mais il est un aspect essentiel par lequel la monnaie est différente des autres biens. Et cette différence nous donne la clé pour comprendre les questions monétaires. Lorsque la quantité disponible de n'importe quel autre bien augmente, cet accroissement confère un bénéfice social ; il y a lieu de s'en réjouir. Une plus grande abondance de biens de consommation signifie que le niveau de vie de la population augmente. Pour les biens de production, cela signifie que le niveau de vie futur va augmenter. La découverte de nouvelles terres fertiles, ou de ressources naturelles, améliore aussi les perspectives de niveau de vie actuel et futur. Mais qu'en est-il de la monnaie ? Une augmentation de l'offre de monnaie est-elle un gain pour la société ?

Les biens de consommation sont consommés en totalité, et les biens capitaux et les ressources naturelles sont utilisés pour fabriquer les biens de consommation. Mais la monnaie n'est pas consommée. Sa fonction est de servir comme moyen d'échange, c'est-à-dire pour faciliter le transfert des biens entre les personnes. Ces échanges se font tous sur la base de prix en monnaie. Donc, si un téléviseur s'échange contre trois onces d'or, nous dirons que le « prix » du téléviseur est de trois onces. À tout moment, les biens dans l'économie sont échangeables à certains cours ou prix en or. Mais quid de la monnaie ? La monnaie elle-même a-t-elle un « prix » ? Puisqu'un prix n'est qu'un rapport d'échange, la réponse est oui. Si ce n'est que le « prix » de la monnaie est un *tableau* qui contient une multitude de rapports d'échange avec les différents produits du marché.

Ainsi, supposons qu'un téléviseur coûte trois onces d'or, une automobile soixante onces, une miche de pain $1/100^{\text{ème}}$ d'once, et une heure des conseils juridiques de Martin, une once. Le « prix de la monnaie » est donc la liste de ces rapports d'échange. Une once d'or « vaut » $1/3$ de téléviseur, $1/60^{\text{ème}}$ d'automobile, 100 miches de pain, ou une heure des conseils juridiques de Martin. Et ainsi de suite. Le « prix » de la monnaie, par conséquent, est le « pouvoir d'achat » de l'unité monétaire – dans le cas présent, une once d'or. Il nous indique ce qu'il est possible d'acheter contre cette once d'or, de la même manière que le prix d'un téléviseur nous dit ce qu'il est possible d'échanger contre un téléviseur.

Qu'est-ce qui détermine le prix de la monnaie ? Les mêmes forces qui déterminent tous les prix sur le marché – cette loi vénérable et vérifiée à toutes les époques : « l'offre et la demande ». Nous savons tous que lorsque l'offre d'œufs augmente, le prix a tendance à baisser. Si la demande des clients augmente, le prix a tendance à monter. Il en va de même pour la monnaie. Une augmentation de l'offre de monnaie a tendance à faire baisser son « prix » ; une augmentation de la demande de monnaie a tendance à le faire monter. Mais qu'est-ce que la demande de monnaie ? Dans le cas des œufs, nous comprenons ce que signifie « demande » : c'est la quantité de monnaie que les consommateurs sont prêts à dépenser pour des œufs, plus les œufs que les producteurs préfèrent ne pas vendre pour les garder. De même, dans le cas de la monnaie, la « demande » n'est autre que l'ensemble des biens offerts en échange de la monnaie, plus la monnaie gardée en réserve et non dépensée pendant un certain laps de temps. Dans les deux

cas, « l'offre » correspond au stock total de marchandise disponible sur le marché.

Que se passe-t-il, dans ce cas, lorsque l'offre d'or augmente, et que la demande de monnaie reste stable ? Le « prix de la monnaie » baisse, c'est-à-dire que le pouvoir d'achat de l'unité monétaire diminue sur toute la ligne. Une once d'or vaut alors moins que 100 miches de pain, 1/3 de téléviseur, etc. Réciproquement, si l'offre d'or diminue, le pouvoir d'achat de l'once d'or augmente.

Que se passe-t-il si l'offre de monnaie varie ? Reprenant l'exemple de David Hume, l'un des premiers économistes, nous pouvons nous demander ce qui se passerait si, au cours d'une nuit, une fée se glissait dans nos poches, dans nos coffres et dans nos porte-monnaie, et doublait notre stock de monnaie. Dans notre exemple, elle doublerait par magie notre stock d'or. Serions-nous deux fois plus riches ? Evidemment pas. Ce qui nous rend riches, c'est l'abondance de biens, et cette abondance n'est limitée que par la rareté des ressources telles que la terre, le travail et le capital. Multiplier le nombre de pièces ne fait pas naître spontanément ces ressources. Il se peut que nous nous *sentions* deux fois plus riches sur le moment, mais clairement il en résulte simplement une *dilution* de la monnaie. Dès que le public commencera à dépenser ses nouvelles richesses, les prix auront tendance à doubler – ou du moins à monter jusqu'à ce que la demande soit satisfaite, et que la monnaie cesse d'enchérir contre elle-même pour les biens disponibles.

Ainsi nous voyons qu'une augmentation de l'offre de monnaie fait baisser son prix – comme avec n'importe quel bien. Mais cette augmentation ne procure *aucun bénéfice social* – *contrairement* aux autres biens. La population ne devient pas plus riche. Tandis qu'une augmentation des biens de consommation ou de production améliore notre niveau de vie, la monnaie supplémentaire fait monter les prix – et cela dilue son propre pouvoir d'achat. L'explication de ce paradoxe est que la monnaie n'est utile que pour *sa valeur d'échange*. Les autres biens ont une utilité « réelle », à des degrés divers, si bien qu'une augmentation de l'offre permet de mieux satisfaire les désirs des consommateurs. La monnaie n'a de valeur que dans la perspective d'un échange. Son utilité réside dans sa valeur d'échange, ou « pouvoir d'achat ». Notre loi – qu'un accroissement de la monnaie n'apporte aucun bénéfice social – dérive du fait qu'elle est utilisée exclusivement comme moyen d'échange.

Une augmentation de l'offre de monnaie ne fait que diluer l'efficacité de chaque once d'or. À l'inverse, une diminution améliore la capacité de chaque once à jouer son rôle. Nous arrivons donc à la conclusion surprenante que la quantité de monnaie disponible *n'a aucune importance*. N'importe quelle quantité convient aussi bien qu'une autre. Le marché s'ajuste simplement en modifiant le pouvoir d'achat, ou l'efficacité de l'unité monétaire. Il n'est pas nécessaire d'intervenir pour modifier l'offre de monnaie, qui est déterminée par le marché.

À ce stade, un planificateur monétaire pourrait objecter : « D'accord, à supposer qu'il soit inutile d'augmenter l'offre de monnaie, n'est-ce pas une perte de temps que d'extraire l'or des mines ? L'État ne devrait-il pas faire en sorte que l'offre d'or soit constante, et interdire les activités minières ? » Cet argument peut sembler plausible à ceux qui ne voient aucune objection de principe à ce que l'État intervienne, mais il ne convainc pas l'avocat de la liberté. Cette objection néglige un aspect important : l'or n'est pas seulement de la monnaie, mais aussi, inévitablement, une *marchandise*. Une augmentation de l'offre de monnaie n'apporte peut-être aucun bénéfice *monétaire*, mais elle apporte sans doute un bénéfice *non monétaire* – c'est-à-dire qu'elle permet de disposer de plus d'or pour la consommation (ornements, dentisterie, etc.) ainsi que pour la production (activités industrielles). L'extraction d'or, par conséquent, n'est pas un gaspillage pour la société.

Nous concluons donc que c'est le marché, comme pour tous les autres biens, qui doit déterminer l'offre d'or. Mise à part la supériorité morale et économique de la liberté par rapport à la coercition, il n'y a pas lieu d'imposer une quantité meilleure qu'une autre, et le marché produit de l'or en quantité suffisante pour satisfaire les consommateurs, comme on le voit pour les autres produits¹⁰.

¹⁰ Naturellement, l'extraction d'or n'est pas plus rentable qu'une autre activité. A long terme, son taux de rendement sera égal au taux de rendement de n'importe quelle autre industrie.

9. Le problème de la « thésaurisation »

On ne fait pas taire aussi facilement les adversaires de la liberté monétaire. En particulier, on voit toujours resurgir l'épouvantail de la « thésaurisation ». On imagine un vieux grippe-sou égoïste qui, soit par bêtise, soit même par méchanceté, amasse de l'or dans sa cave où il rassemble un trésor – interrompant ainsi le flux et la circulation du commerce, provoquant une récession et d'autres maux. La thésaurisation est-elle vraiment une menace ?

En premier lieu, ce qui s'est passé est tout simplement une hausse de la demande de monnaie de la part de l'avare. Il en résulte que les prix des biens chutent, et que le pouvoir d'achat de l'once d'or s'élève. Il n'y a aucune perte pour la société, qui continue de fonctionner avec moins d'onces d'or actives, chacune ayant plus de « pouvoir d'achat ».

Même en ayant la vision la plus pessimiste des choses, rien de tout cela n'est grave et la liberté monétaire ne pose aucun problème. Mais il y a un autre aspect de la question. Il n'est en effet aucunement irrationnel que les gens désirent *plus* ou *moins* de monnaie dans leurs encaisses.

À ce stade, il nous faut examiner plus en détail la question des encaisses. Pourquoi les gens détiennent-ils des encaisses ? Supposez que nous soyons capables de prédire l'avenir avec une certitude absolue. Dans ce cas, personne n'aurait besoin de détenir d'encaisses. Tout le monde saurait exactement combien il va dépenser et combien il va gagner, à quel moment dans le futur. On

n'aurait plus besoin de conserver de la monnaie, et l'on pourrait prêter son or de façon à être remboursé juste au bon moment du montant nécessaire. Seulement nous vivons nécessairement dans *l'incertitude*. Les gens ne savent pas précisément ce va qui leur arriver, ni quelles seront leurs futures recettes ou dépenses. Plus ils sont indécis et craintifs, plus ils veulent détenir d'encaisses ; plus ils sont confiants, moins ils souhaitent détenir d'encaisses. Mais il y a un autre motif pour conserver des espèces, lié à une incertitude du monde réel. Il se peut que les gens anticipent une baisse du prix de la monnaie, qu'ils souhaitent dépenser leur monnaie pendant qu'elle a encore de la valeur, et que cette « liquidation » réduise leur demande de monnaie. Inversement, s'ils anticipent une hausse du prix de la monnaie, ils préfèrent attendre plus tard pour la dépenser lorsqu'elle aura pris de la valeur, et leur demande de monnaie est élevée. Par conséquent, il y a de vraies bonnes raisons pour que la demande d'encaisses fluctue.

Les économistes se trompent s'ils considèrent comme un problème le fait que la monnaie ne circule pas constamment. La monnaie n'a qu'une valeur d'échange, mais *elle n'est pas seulement utile au moment de l'échange*. Cette vérité est souvent négligée. Elle n'est pas moins utile lorsqu'elle « dort » dans l'encaisse d'un individu, même si c'est dans le trésor d'un avare¹¹. Car cette monnaie est conservée pour l'instant en vue d'un

¹¹ À partir de quand l'encaisse monétaire d'un individu devient-elle de la thésaurisation, et quand l'homme prudent devient-il un avare ? Il est impossible de fixer un critère objectif : en général, l'accusation de « thésauriser » signifie que que A détient plus d'or que ce que B estime convenable pour A.

futur échange. Elle confère à son possesseur, dès maintenant, le pouvoir de réaliser un échange à tout moment – présent ou futur –, lorsqu'il le voudra.

Il ne faut pas oublier que tout l'or est la propriété de quelqu'un, et que par conséquent il doit bien se trouver dans des encaisses. S'il y a 3000 tonnes d'or dans la société, les 3000 tonnes doivent à tout moment appartenir à des individus, et être détenues dans leurs encaisses. La somme des encaisses est toujours égale au stock total d'or dans la société. Ainsi, ironiquement, sans l'incertitude du monde réel, nous pourrions nous passer entièrement de système monétaire ! Dans un monde certain, personne ne voudrait détenir de la monnaie, si bien que la demande de monnaie chuterait, les prix s'envoleraient à l'infini, et le système monétaire s'effondrerait ! Au lieu de considérer les encaisses comme un fléau, freinant les échanges monétaires, il faut absolument reconnaître leur utilité pour l'économie.

Par ailleurs, dire que la monnaie « circule » est une expression trompeuse. Comme toutes les métaphores issues des sciences physiques, celle-ci a une connotation mécanique, comme s'il s'agissait d'un processus indépendant de la volonté humaine, le flux de monnaie circulant à une certaine vitesse, ou « vélocité ». En réalité, la monnaie ne « circule » pas : de temps en temps, elle est *transférée* de l'encaisse d'une personne à une autre. De nouveau, la monnaie n'existe que parce que les gens désirent détenir des encaisses.

Au début de ce chapitre, nous avons vu que la « thésaurisation » ne cause jamais aucun tort à la société. À présent, nous allons voir qu'il y a un avantage pour la

société à ce que le prix de la monnaie puisse varier, soit à cause des fluctuations de la demande de monnaie, soit à cause d'une offre accrue de biens et services. Faisons l'hypothèse que l'offre reste constante, par exemple 3000 tonnes. Maintenant, imaginons que, pour un motif quelconque tel qu'une baisse de confiance dans la population, la demande d'encaisses monétaires augmente. Il est certes avantageux socialement de satisfaire cette demande. Mais comment la satisfaire puisque l'offre totale de monnaie est constante ? Tout simplement de la façon suivante : lorsque les gens accordent plus d'importance aux encaisses monétaires, la demande de monnaie augmente, et les prix baissent. Ainsi, le total des encaisses monétaires peut rester inchangé tout en ayant des encaisses « réelles » plus élevées – c'est-à-dire plus élevées par rapport aux autres biens – afin que la monnaie puisse jouer son rôle. Bref, les encaisses réelles augmentent. Réciproquement, une baisse de la demande de monnaie se traduit par plus de dépenses et une hausse générale des prix. Le désir du public de réduire son encaisse réelle est satisfait car une même quantité de monnaie doit fournir plus de travail.

Ainsi, lorsque les prix bougent à cause d'un changement dans l'offre, cela ne fait qu'altérer l'efficacité de chaque unité monétaire, et n'apporte aucun bénéfice social. Mais une hausse ou une baisse des prix qui résulte de la *demande* d'encaisses monétaires apporte bien un bénéfice social – puisqu'elle satisfait un désir de détenir des encaisses plus ou moins importantes par rapport au travail fourni par la monnaie. À l'inverse, une *offre* accrue de monnaie *frustre* le désir du public d'augmenter

l'efficacité de son encaisse monétaire (efficacité en termes de pouvoir d'achat).

Les gens répondent presque toujours, si on leur pose la question, qu'ils veulent avoir le plus de monnaie possible ! Mais ce qu'ils veulent réellement ce ne sont pas de simples unités monétaires – plus d'onces d'or ou de « dollars » – mais des unités plus efficaces, c'est-à-dire la faculté d'acheter plus de biens et de services. Nous avons vu que la société ne peut satisfaire sa demande de monnaie en augmentant l'offre – parce que cela ne fait que *diluer* l'efficacité de chaque once, et qu'en réalité la monnaie n'est pas plus abondante qu'avant. L'extraction minière ne peut pas améliorer le niveau de vie des gens (sauf pour les usages non monétaires de l'or). Si les gens veulent détenir des onces d'or plus efficaces dans leurs encaisses, ils peuvent les obtenir via une baisse des prix, et une hausse du pouvoir d'achat de chaque once.

10. Stabiliser le niveau des prix ?

Certains théoriciens affirment qu'il est imprudent d'avoir un système monétaire libre, parce qu'il ne « stabilise pas le niveau des prix », c'est-à-dire le prix de l'unité monétaire. La monnaie, disent-ils, est censée fournir un point de repère qui ne change jamais. Par conséquent, sa valeur, ou son pouvoir d'achat, doit être stabilisée. Puisque, admettons-le, le prix de la monnaie peut fluctuer sur un marché libre, la gestion de l'État doit prendre le

pas sur la liberté afin de garantir la stabilité¹². La stabilité est un gage de justice entre les débiteurs et les créanciers, qui sont certains d'être payés en dollars, ou en onces d'or de même pouvoir d'achat que ceux qu'ils ont prêtés.

Pourtant, si les débiteurs et les créanciers voulaient se protéger contre des variations futures de pouvoir d'achat, ils pourraient le faire aisément sur le marché. Au moment où ils passent un contrat, ils peuvent se mettre d'accord pour que les remboursements soient *ajustés* en fonction d'un indice qui reflète les fluctuations du prix de la monnaie. Les partisans de la stabilisation ont depuis longtemps proposé ce genre de mesure. Mais curieusement, les débiteurs et créanciers, qui sont censés être les premiers bénéficiaires de la stabilité, en font rarement usage. L'État devrait-il *forcer* les gens à profiter de certains « avantages » lorsque spontanément ils les rejettent ? Apparemment, les hommes d'affaires préfèrent tenter leur chance, dans ce monde irrémédiablement incertain, et se fier à leur aptitude à anticiper les conditions du marché. Après tout, le prix de la monnaie n'est pas différent des autres prix sur le marché. Puisqu'ils peuvent varier en réponse aux variations de la demande des individus, pourquoi n'en serait-il pas de même pour l'unité monétaire ?

Une stabilisation artificielle cause, en fait, de graves distorsions et des entraves au bon fonctionnement du marché. Comme nous l'avons vu, les gens sont

¹² À ce stade nous n'avons pas besoin de nous demander comment l'État s'y prendrait. Il suffit de retenir que cela nécessiterait des variations de l'offre de monnaie gérées par l'État.

inévitablement frustrés s'ils ne peuvent pas modifier la taille de leurs encaisses réelles. Il est alors impossible d'ajuster ses encaisses réelles en fonction des prix. Plus encore, l'amélioration du niveau de vie s'accompagne d'investissements, dont le public récolte les fruits. Les gains de productivité tendent à faire baisser les prix (et les coûts) et ainsi à distribuer au public le résultat des initiatives individuelles, en améliorant le niveau de vie de tous les consommateurs. Rehausser de force le niveau des prix empêche cette amélioration du niveau de vie de se diffuser.

La monnaie, en résumé, n'est pas un « point de repère fixe ». C'est une marchandise qui sert de moyen d'échange. La flexibilité de sa valeur en réponse à la demande des consommateurs est toute aussi importante, et toute aussi utile, que n'importe quelle autre variation de prix sur le marché.

11. La coexistence de plusieurs monnaies

Jusqu'ici, nous avons peint le tableau d'une monnaie dans une économie parfaitement libre de la façon suivante : de l'or ou de l'argent vient à être utilisé comme moyen d'échange ; des pièces d'or, frappées par des entreprises privées en concurrence, circulent avec différents poids ; les prix fluctuent librement sur le marché selon la demande des consommateurs et la disponibilité des ressources productives. La liberté des prix nécessite obligatoirement que le pouvoir d'achat de l'unité monétaire fluctue sans entraves. Il est impossible d'user de la force et d'intervenir dans les mouvements de la monnaie sans simultanément perturber la liberté des

prix pour les autres biens. Une telle économie libre *n'est pas* chaotique. Au contraire, elle s'adapte rapidement et efficacement pour satisfaire les demandes des consommateurs. Le marché monétaire aussi peut être libre.

Jusqu'à maintenant, nous avons simplifié le problème en n'envisageant qu'un seul métal comme monnaie – par exemple l'or. Supposons que *deux* monnaies ou plus continuent de circuler sur le marché mondial – par exemple l'or et l'argent. Peut-être l'or est-il la monnaie dans certaines régions, et l'argent dans d'autres, ou alors les deux peuvent circuler côte à côte. Par exemple, comme l'once d'or a plus de valeur sur le marché que l'argent, l'or peut être utilisé pour les transactions plus importantes, et l'argent pour les plus petites. Est-ce que la coexistence de deux monnaies ne risque pas d'être chaotique ? Dès lors, ne faut-il pas que l'État intervienne pour imposer un ratio fixe entre les deux (le « bimétallisme ») ou bien démonétiser l'un des deux d'une manière ou d'une autre (en imposant un « standard unique ») ?

On peut parfaitement envisager que le marché, laissé librement à lui-même, finisse par n'avoir plus qu'une seule monnaie métallique. Si ce n'est que, au cours des derniers siècles, l'argent a obstinément tenu bon face à l'or. Mais l'État n'a pas eu besoin d'intervenir pour sauver de la catastrophe ce marché avec deux monnaies. Si l'argent a continué de circuler, c'est précisément parce qu'il est très pratique (par exemple pour la petite monnaie). L'or et l'argent peuvent coexister sans difficulté, comme cela s'est produit par le passé. L'offre

et la demande respectives des deux métaux déterminent le taux de change entre les deux, et ce taux, *comme tout autre prix*, fluctue sans cesse en réponse à ces forces changeantes. À un moment donné, par exemple, l'or et l'argent peuvent s'échanger à seize pour un, à un autre moment à quinze pour un, etc. C'est la situation concrète du marché qui détermine laquelle des deux monnaies sert de monnaie de compte. Lorsque c'est l'or, la plupart des transactions se font en onces d'or, et le cours de l'argent fluctue librement par rapport à l'or.

Le taux de change et le pouvoir d'achat des deux monnaies tendent toujours à être proportionnels. Si les prix des biens en argent sont quinze fois plus élevés qu'en or, le taux de change est de quinze pour un. Sinon, on pourrait réaliser des échanges entre les deux jusqu'à ce que la parité soit atteinte. Par exemple, si les prix en argent sont vingt fois plus élevés qu'en or, mais que le taux de change est de quinze pour un, les gens se précipitent pour vendre leurs produits contre de l'or, acheter de l'argent, et racheter immédiatement des biens avec l'argent, en faisant un bénéfice au passage. Ceci rétablit rapidement la « parité de pouvoir d'achat » du taux de change. Tandis que l'or devient meilleur marché en termes d'argent, les prix en argent montent, et les prix en or diminuent.

Le marché, en résumé, est remarquablement *ordonné*, non seulement lorsque la monnaie circule librement, mais aussi lorsque plusieurs monnaies sont en circulation.

Quel « étalon » aurions-nous avec une monnaie libre ? Ce qui compte, c'est que cet étalon ne soit pas imposé par décret gouvernemental. Le marché, laissé à lui-

même, peut aussi bien sélectionner l'or en tant que monnaie unique (« étalon-or »), ou l'argent en tant que monnaie unique (« étalon-argent »), ou, plus probablement, les deux avec un taux de change flottant (« standards parallèles »)¹³.

12. Les entrepôts de monnaie

Supposons donc que le marché établisse une monnaie qui est l'or (de nouveau nous oublions l'argent pour simplifier). Même sous la forme de pièces faciles à utiliser, l'or est souvent encombrant, peu commode à transporter et à utiliser dans les échanges. Pour les grosses transactions, il est impensable et coûteux de transporter des centaines de kilos d'or. Mais le marché, toujours prompt à répondre aux besoins de la société, vient à la rescousse. L'or, tout d'abord, doit être stocké quelque part, et tout comme la spécialisation est efficace dans les autres activités commerciales, elle l'est également pour les entrepôts. Certaines sociétés réussissent sur le marché du stockage. Certaines sont des entrepôts d'or, et gardent l'or pour le compte de myriades de propriétaires. Comme avec n'importe quel autre

¹³ Pour des exemples historiques de standards parallèles, voir W. Stanley Jevons, *Money and the mechanism of exchange* (Kegan Paul, Londres 1905) pp. 88-96, et Robert S. Lopez, "Back to gold, 1252" *The economic history review* (décembre 1956) p. 224. En Europe, la fabrication de pièces en or fut introduite presque au même moment à Gênes et à Florence. Florence institua le bimétallisme, tandis que « Gênes, au contraire, ne tenta pas d'imposer un taux de change fixe entre les pièces de métaux différents, conformément au principe de la moindre intervention de l'État », *ibid.* Sur la théorie des standards parallèles, voir Mises, *op. cit.* pp. 179 et suivantes. Pour une proposition que les États-Unis adoptent un standard parallèle, par un représentant du U.S. Assay Office, voir J.W. Sylvester, *Bullion certificates as currency* (New York 1882).

entrepôt, le propriétaire conserve la propriété des biens, et ce titre est consigné sous la forme d'un *certificat de dépôt* qu'on lui remet au moment où il dépose les biens. Ce certificat autorise le propriétaire à venir les retirer à tout moment. Comme n'importe quelle entreprise, l'entrepôt réalise des bénéfices en facturant ses services.

Il y a toutes les raisons de penser que les entrepôts d'or, ou les entrepôts de monnaie, peuvent prospérer dans un marché libre, comme n'importe quel autre entrepôt. En fait, le stockage joue même un rôle plus important dans le cas de la monnaie. Car tous les biens finissent par être consommés, et doivent être sortis de l'entrepôt avant d'être utilisés pour la production ou pour être consommés. Mais la monnaie, ainsi que nous l'avons vu, n'est pas « utilisée » : soit elle est échangée contre d'autres biens, soit elle est stockée dans l'attente de tels échanges dans le futur. En clair, la monnaie n'est jamais vraiment « consommée », mais simplement transférée d'une personne à une autre.

Dans ces conditions, il est forcément plus pratique de *transférer les certificats de dépôt plutôt que l'or lui-même*. Supposons, par exemple, que Durand et Martin stockent leur or dans le même entrepôt. Durand vend une automobile à Martin pour 100 onces d'or. Ils pourraient passer par le processus coûteux consistant pour Durand à convertir en or son certificat de dépôt, puis à transporter l'or dans le bureau de Martin, qui prendrait l'or et retournerait à l'entrepôt pour le déposer. Il y a toutes les chances pour qu'ils optent pour une solution bien plus pratique : il suffit que Durant donne à Martin un certificat de dépôt pour 100 onces d'or.

De cette façon, les certificats de dépôt finissent par être utilisés de plus en plus comme des *substituts monétaires*. Les transactions où l'or doit être déplacé deviennent de plus en plus rares. Dans la plupart des cas, on utilise des titres écrits à la place de l'or. Lorsque le marché se développe, il y a trois limites à ce processus de substitution. La *première* est dans quelle mesure les gens utilisent les certificats de dépôt des entrepôts – appelés *banques* – à la place de la monnaie. C'est évident, car si Durant, pour une raison quelconque, refuse d'utiliser une banque, Martin est bien obligé de transporter l'or. La *deuxième* limite est la part de marché de *chaque banque*. En d'autres termes, plus il y a de transactions entre clients de banques *différentes*, plus l'or doit être déplacé. Plus les échanges se passent entre clients d'une même banque, moins il faut déplacer l'or. Si Durant et Martin sont clients de deux banques différentes, c'est la banque de Martin (ou Martin lui-même) qui doit aller déposer l'or à la banque de Durand. La *troisième* limite est la confiance que les clients accordent à leurs banques. Par exemple, s'ils découvrent que les dirigeants ont un casier judiciaire, la banque risque probablement de perdre tous ses clients dans un bref délai. De ce point de vue, il n'y a aucune différence avec les autres entrepôts – ou tous les autres commerces qui reposent sur la *bonne foi*.

À mesure que les banques prospèrent et que la confiance se développe, leurs clients peuvent trouver plus pratique de renoncer à leurs certificats de dépôt – appelés *billets de banque* – et décider d'avoir à la place *des titres de propriété consignés dans les comptes de la banque*. Dans le domaine monétaire, ces derniers s'appellent des *comptes courants*. Au lieu de transporter des reçus en

papier, le client possède un titre de propriété qui figure dans les livres de la banque. Pour réaliser un échange, il ordonne à son entrepôt de transférer une portion de son compte courant chez quelqu'un d'autre. Ainsi, dans notre exemple, Martin donne instruction à sa banque de transférer la propriété de 100 onces d'or vers le compte courant de Durand. Cet ordre est ce que l'on appelle un *chèque*.

Économiquement parlant, il n'y a évidemment aucune différence entre un billet de banque et un compte courant. Les deux sont des titres de propriété sur de l'or qui est entreposé ; les deux peuvent être transférés en tant que substituts monétaires ; et ils sont limités par les mêmes trois facteurs que précédemment. Le client peut choisir, selon ce qui l'arrange, de conserver son titre de propriété sous forme de billet ou sous forme de compte courant¹⁴.

Quelle est la conséquence de ces opérations pour l'offre de monnaie ? Si des billets de banque sont utilisés comme « substituts monétaires », est-ce que cela signifie que le stock de monnaie de l'économie a augmenté, alors que le stock d'or est le même ? Certainement pas. Car les substituts monétaires ne sont rien de plus que des certificats de dépôt pour de l'or qui est effectivement en stock. Si Durand amène 100 onces d'or à son entrepôt et reçoit un certificat, ce dernier peut servir de monnaie sur le marché, mais seulement un *substitut* d'or, pas comme un supplément d'or. L'or dans le coffre ne fait plus partie

¹⁴ Les jetons sont une troisième forme de substituts monétaires, pour la petite monnaie. Ceux-ci sont l'équivalent des billets de banque, mais « imprimés » sur du métal et non sur du papier.

de l'offre *effective* de monnaie, et il est gardé en *réserve* pour le certificat, afin que le propriétaire puisse le réclamer quand il le souhaite. Que l'usage des substituts augmente ou qu'il diminue, cela ne modifie en rien l'offre de monnaie. Seule la *forme* de l'offre est différente ; le total est le même. Ainsi l'offre de monnaie d'une communauté peut commencer à 10 millions d'onces. Puis, 6 millions d'onces sont déposés dans des banques, contre des certificats. Après quoi l'offre est alors de 4 millions d'onces d'or, et 6 millions d'onces sous la forme de billets de banque reposant sur de l'or. L'offre totale de monnaie reste la même.

Curieusement, beaucoup de gens affirment que les banques ne pourraient jamais gagner leur vie si elles devaient fonctionner ainsi avec « 100% de réserves » (avec de l'or pour chaque certificat). Pourtant, cela ne pose aucun problème, pas plus que pour n'importe quel entrepôt. Quasiment tous les entrepôts conservent les biens de leurs propriétaires (c'est-à-dire 100% de réserves). En fait, s'ils agissaient autrement ce serait considéré comme de la fraude ou du vol. Leurs profits proviennent des services qu'ils facturent à leurs clients. Les banques peuvent facturer leurs services de la même manière. On rétorque que les clients n'accepteraient pas de payer des frais élevés. Cela signifie que les services bancaires ne sont pas très demandés, et que leur usage doit baisser jusqu'à des niveaux qui soient attractifs pour les consommateurs.

Nous en venons maintenant à ce qui est peut-être la question la plus épineuse pour tout économiste étudiant la monnaie : l'évaluation de la « banque à réserves

fractionnaires ». Nous devons nous demander : la banque à réserves fractionnaires est-elle autorisée sur un marché libre, ou bien est-elle considérée comme frauduleuse ? On sait que les banques sont rarement restées très longtemps sur une base de « 100% ». La monnaie peut rester longtemps sans sortir de l'entrepôt, et il est tentant pour la banque d'en utiliser une partie pour son propre compte – d'autant plus tentant que, d'ordinaire, les gens ne cherchent pas à savoir si les pièces qu'ils retirent sont exactement celles qu'ils avaient déposées. La banque est donc incitée à utiliser la monnaie de quelqu'un d'autre pour son profit personnel.

Si la banque prête directement cet or, bien sûr, les certificats deviennent partiellement invalides. Il n'y a plus autant d'or que de certificats. En clair, la banque est en situation de faillite, puisqu'elle ne pourrait peut en aucun cas remplir ses obligations le cas échéant. Si tous ses clients lui demandent leur bien, elle est dans l'incapacité de le leur rendre.

En général, au lieu de prêter directement l'or, les banques impriment des « pseudo » certificats de dépôt sans réserves, c'est-à-dire pour de l'or qui n'existe pas. Elles réalisent alors un profit en prêtant ces certificats. Economiquement, le résultat est le même. Il y a plus de certificats que d'or dans les coffres. La banque a émis des certificats de dépôt qui ne reposent sur rien, alors qu'ils sont censés représenter 100% de leur valeur faciale en or. Les pseudo certificats sont écoulés sur le marché où ils sont pris pour des vrais, et ainsi l'offre de monnaie augmente. Dans l'exemple précédent, si la banque émet des faux certificats pour deux millions d'onces, sans

avoir l'or correspondant, l'offre de monnaie passe de dix à douze millions d'onces – du moins jusqu'à ce que le tour de passe-passe soit découvert et remis en ordre. Il y a maintenant, en plus des 4 millions d'onces d'or détenues par le public, 8 millions d'onces de substituts monétaires, dont seulement 6 reposent sur de l'or.

L'émission de faux certificats, comme le faux-monnayage de pièces de monnaie, est un exemple *d'inflation*, phénomène que nous étudierons plus loin. *L'inflation* peut être définie comme *toute augmentation de l'offre de monnaie ne correspondant pas à une augmentation du stock de métal*. Les banques à réserves fractionnaires sont donc des institutions foncièrement inflationnistes.

Leurs répondent que les banques – comme toute entreprise – prennent des risques. C'est vrai, si tous les déposants viennent effectuer des retraits en même temps, la banque est en faillite, puisqu'il n'y a pas assez d'or dans les coffres pour tous les certificats. Mais les banques parient – avec de bonnes raisons – que tout le monde ne viendra pas demander son or. Il y a cependant une différence considérable entre les banques à « réserves fractionnaires » et les autres entreprises : c'est leur propre argent, ou de l'argent emprunté, que les autres entrepreneurs risquent dans leurs affaires. Lorsqu'ils empruntent, ils doivent s'engager à rembourser à une date future, charge à eux d'avoir suffisamment de monnaie pour respecter cet engagement à la date prévue. Si Durand emprunte 100 onces d'or pendant un an, il doit s'arranger pour avoir 100 onces d'or à cette date. Mais la banque n'emprunte pas à ses

déposants ; elle ne s'engage pas à leur rembourser de l'or à une date donnée. Au lieu de cela, elle s'engage à convertir les billets de banque en or à première demande, quelle que soit la date. En bref, un billet de banque n'est pas une reconnaissance de dette, ou une créance : c'est un certificat de dépôt pour la propriété de quelqu'un d'autre. De plus, lorsqu'un homme d'affaires prête ou emprunte de la monnaie, il n'augmente pas l'offre de monnaie. Les fonds prêtés proviennent d'une *épargne*, et une partie de l'offre de monnaie existante est transférée de l'épargnant vers l'emprunteur. L'émission par les banques, au contraire, accroît artificiellement l'offre de monnaie puisque de faux certificats sont écoulés sur le marché.

Le risque encouru par une banque n'est donc pas le risque habituel dans les affaires. Contrairement à un entrepreneur, elle n'échelonne pas ses actifs dans le temps proportionnellement à ses engagements, afin d'avoir toujours assez de monnaie pour payer ses factures aux dates d'échéance. Au lieu de cela, la plupart de ses engagements sont instantanés, mais ses actifs ne le sont pas.

La banque sort de la monnaie d'un chapeau, ce qui la dispense d'acheter de la monnaie en produisant et en vendant ses services comme tout un chacun. La banque est donc *déjà*, et à tout moment, en situation de faillite, mais sa faillite *n'apparaît* qu'au moment où les clients commencent à se méfier et provoquent des « paniques bancaires ». Ce phénomène de « panique » n'existe dans aucun autre secteur d'activité. Aucune autre activité ne peut être mise en faillite du jour au lendemain simplement parce que ses clients demandent la restitution

de leur bien. Aucune autre activité ne fabrique de la fausse monnaie, qui s'évapore dès l'instant où elle est évaluée sérieusement.

Les effets délétères de la banque à réserves fractionnaires seront étudiés au chapitre suivant. Pour l'instant, nous en tirons la conclusion que, dans un marché vraiment libre, une telle activité est moralement répréhensible, comme n'importe quelle autre forme de vol. Il est vrai que les billets ne mentionnent pas que l'entrepôt garantit la présence de réserves à tout moment. Mais le fait est que la banque promet de convertir à tout moment et à première demande, et elle commet une fraude dès lors qu'elle émet un faux certificat, puisqu'elle est incapable d'honorer ses engagements et de convertir la totalité de ses billets et dépôts¹⁵. La fraude est donc avérée dès l'émission des faux certificats. Mais on ne peut découvrir *lesquels* sont frauduleux *qu'après* que la panique bancaire a commencé (puisque tous les certificats se ressemblent), tandis que les derniers arrivés se retrouvent Gros-Jean comme devant¹⁶.

¹⁵ Voir Amasa Walker, *The Science of Wealth*, 3rd Ed. (Boston: Little, Brown & Co., 1867) pp. 139-141; et pp. 126-232 pour une excellente analyse des problèmes posés par une monnaie à réserves fractionnaires.

¹⁶ Dans un système libéral, on considérerait peut-être les « dépôts anonymes » (qui autorisent l'entrepôt à restituer au déposant n'importe quel bien homogène) comme des « dépôts nominatifs ». Ces derniers, comme les connaissements, les reconnaissances de gage, les *docks warrants*, etc. sont des titres de propriété d'un objet spécifique bien identifié. Dans le cas d'un dépôt anonyme, l'entrepôt peut être tenté de considérer les biens comme sa propriété, plutôt que la propriété de ses clients. C'est précisément ce que font les banques. Voir Jevons, op. cit., pp. 207-12.

Puisque la fraude est interdite dans une société libre, la banque à réserves fractionnaires devrait l'être aussi¹⁷. Mais supposons que la fraude et la banque à réserves fractionnaires soient tolérées, les banques étant simplement tenues d'honorer leurs engagements, et de convertir en or à première demande ; et tout défaut entraîne immédiatement la faillite. Un tel système porte le nom de « banque libre ». Doit-on s'attendre à une émission massive de faux certificats, et à une expansion monétaire artificielle ? Beaucoup de gens pensent que oui, et ils considèrent que des « banques sauvages » provoqueraient alors une expansion astronomique de l'offre de monnaie. Mais, bien au contraire, la « banque libre » serait un système monétaire beaucoup plus « solide » que celui que nous avons aujourd'hui.

Les banques seraient contraintes – et même fortement contraintes – par les trois limites déjà évoquées. En premier lieu, chaque fois qu'une banque émet de la monnaie, elle perd de l'or au profit des autres banques. Car une banque ne peut émettre de la monnaie qu'auprès de ses *propres* clients. Supposons par exemple que la banque A, détenant 10000 onces d'or, émette 2000 onces de faux certificats, afin de les prêter à des entreprises ou bien de les investir en actions. L'emprunteur, ou celui qui a vendu ses actions, veut dépenser son argent en biens et

¹⁷ La fraude est un vol *implicite*, puisqu'elle signifie qu'un contrat n'a pas été rempli après que le paiement ait été effectué. En clair, si A vend à B une boîte libellée « Corn Flakes » et qu'il s'avère après ouverture qu'elle ne contient que de la paille, la fraude de A n'est rien d'autre qu'un vol de la propriété de B. De même, l'émission de certificats de dépôt pour des biens inexistants, semblables en tous points à des certificats originaux, constitue une fraude au détriment des porteurs de ces titres.

services. Après un certain temps, la monnaie finit dans les mains d'un client d'une autre banque, B.

À ce stade, la banque B demande à la banque A de convertir ses certificats en or, afin que l'or puisse être transféré vers les coffres de la banque B. On voit donc que plus la part de marché d'une banque est importante, et plus ses clients échangent entre eux, plus il est facile aux banques d'augmenter leur offre de monnaie et de crédit. Car si la banque a une part de marché étroite, la monnaie est convertie peu de temps après son émission – et nous avons vu que la banque n'a pas les moyens de convertir plus qu'une fraction de ses billets. Pour éviter le risque de faillite qui en résulte, une banque ayant une part de marché faible doit donc détenir proportionnellement plus de réserves d'or, et peut d'autant moins se développer. S'il y a une seule banque par pays, le potentiel de développement est bien plus important que s'il y a une banque à chaque coin de rue. Toutes choses égales par ailleurs, plus il y a de banques, plus elles sont petites, et plus l'offre de monnaie est « solide ». De la même manière, le développement des banques est limité parce qu'il y a des gens qui n'utilisent aucun service bancaire. Plus il reste de gens qui utilisent l'or au lieu de la monnaie de banque, moins il y a de risque d'inflation bancaire.

Mais supposons que les banques décident d'organiser un cartel, et acceptent d'encaisser les certificats des unes et des autres sans demander leur conversion en or. Et supposons de plus que l'usage des billets de banque soit très répandu. Reste-t-il des limites à l'expansion bancaire ? Oui, elle reste limitée par la confiance des

clients dans leur banque. En voyant l'offre de monnaie et de crédit gonfler de plus en plus, de nombreux clients vont s'inquiéter d'un épuisement possible des réserves. Dans une société réellement libre, ceux qui sont au courant de la véritable situation financière des banques peuvent former des Associations Anti-Banques pour exhorter les clients à retirer leur or avant qu'il soit trop tard. Les paniques bancaires provoquées par ces agitateurs, et la menace qu'ils représentent, suffisent à freiner l'expansion monétaire.

Cette discussion n'a pour but de dénigrer la pratique du *crédit*, qui a une fonction importante et même vitale pour le marché. Dans une transaction de crédit, un propriétaire de monnaie (un bien utile dans le présent) l'échange contre une reconnaissance de dette payable à une date future (cette dette étant un « bien futur ») et le taux d'intérêt représente la différence de valeur sur le marché entre un bien présent et un bien futur. Mais les billets de banques et les dépôts ne *sont pas* du crédit : ce sont des certificats de dépôt, des droits de retrait instantanés sur de la monnaie présente dans les coffres, par exemple de l'or. Le débiteur fait en sorte de payer sa dette à l'échéance, mais le banquier disposant de réserves fractionnaires ne peut payer qu'une petite partie de ses engagements existants.

Au prochain chapitre, nous examinerons les différentes formes d'intervention étatique dans la monnaie – destinées, pour la plupart, à éliminer tout obstacle naturel à l'inflation, au lieu de réprimer le faux-monnayage.

13. Récapitulatif

Qu'avons-nous appris sur la monnaie dans une société libre ? Nous avons vu que toute monnaie est apparue, et doit apparaître, à partir d'une marchandise utile qui est sélectionnée par le marché pour servir de moyen d'échange. L'unité monétaire est simplement une unité de poids de la monnaie marchandise – habituellement un métal, tel que l'or ou l'argent. Sous un régime de liberté, les marchandises qui servent de monnaie, leur choix et leur forme, résultent de décisions prises volontairement par des individus libres. Battre monnaie, par conséquent, est une activité privée aussi légitime que n'importe quel commerce. Le « prix » de la monnaie est son pouvoir d'achat en termes de tous les autres biens dans l'économie. Il est déterminé par l'offre et la demande de monnaie de chaque individu. Chaque fois que l'État tente d'en fixer le prix, il perturbe la satisfaction de la demande de monnaie. Si les gens trouvent pratique d'utiliser plusieurs métaux comme monnaie, leur taux de change sur le marché est déterminé par leur offre et leur demande relatives, et il tend vers le rapport entre leurs pouvoirs d'achat. Dès qu'un métal est disponible en quantité suffisante pour que le marché le sélectionne comme monnaie, une augmentation du stock n'améliore pas sa fonction monétaire. Une augmentation de l'offre de monnaie ne fait que diluer le pouvoir d'achat de chaque once de monnaie et n'aide pas l'économie. Cependant, une augmentation du stock d'or ou d'argent répond à des besoins *non monétaires* pour lesquels on utilise ces métaux (l'ornementation, les usages industriels, etc.), ce qui a donc une utilité sociale. L'inflation (l'augmentation du nombre de substituts

monétaires sans contrepartie métallique) n'est jamais utile socialement, mais profite à une partie de la population au détriment du reste. L'inflation constitue une violation du droit de propriété, et n'aurait pas sa place sur un vrai marché.

En somme, la liberté peut produire un système monétaire qui fonctionne, tout comme elle le fait pour le reste de l'économie. Contrairement à ce qu'écrivent certains auteurs, la monnaie n'a rien de spécial qui justifie sa réglementation complète par l'État. Ici aussi, c'est en étant libres que les hommes peuvent satisfaire leurs besoins économiques avec le plus d'efficacité et de souplesse. Pour la monnaie comme pour les autres activités de l'homme, « la liberté est non pas fille de l'ordre, mais mère de l'ordre ».

Deuxième partie

L'État se mêle de la monnaie

1. *Le financement de l'État*

L'État, contrairement à n'importe quelle autre organisation, ne tire pas ses revenus de la vente de ses services. Par conséquent, le problème économique tel qu'il se pose à l'État n'a rien à voir avec celui de tout un chacun. Les personnes privées qui veulent obtenir des autres plus de biens et de services doivent produire et vendre plus de ce que les autres veulent. Pour l'État, il suffit de trouver le moyen de prélever plus de biens, même sans le consentement des propriétaires.

Dans une économie de troc, les représentants de l'État disposent d'un seul moyen pour soustraire des ressources : la spoliation de ressources *en nature*. Dans une économie monétaire, il leur est plus facile de saisir des ressources *monétaires*, puis d'utiliser la monnaie pour acheter des biens et services pour l'État, ou pour distribuer des subventions à des groupes d'intérêt. Cette spoliation est ce que l'on nomme *l'impôt*¹.

Mais l'impôt est souvent impopulaire, et à des époques plus mouvementées qu'aujourd'hui il n'était pas rare qu'il déclenche des révolutions. L'apparition de la monnaie, bien qu'elle soit un progrès pour l'humanité, a aussi ouvert la voie à une forme plus subtile d'appropriation de ressources par l'État. Sur le marché, la

¹ C'est pourquoi la spoliation de biens est beaucoup moins répandue de nos jours que la spoliation monétaire. La première existe encore sous la forme d'expropriations foncières dans le cadre d'un projet d'utilité publique, de stationnement de troupes dans un pays occupé, et tout particulièrement de travail forcé (comme le service militaire, les jurés d'assises, et l'obligation faite aux entreprises de tenir une comptabilité fiscale et de collecter les taxes correspondantes).

monnaie s'acquiert soit en produisant et en vendant des biens et services que les gens désirent, soit en l'extrayant des mines (activité qui n'est pas plus rentable qu'une autre, à long terme). Mais si l'État trouve le moyen d'être *faussaire* – en sortant de la monnaie de son chapeau – il peut rapidement produire sa propre monnaie, ce qui lui évite de devoir vendre des services ou extraire de l'or. Il peut alors s'approprier les ressources subrepticement, presque sans se faire remarquer, sans susciter la même hostilité qu'avec l'impôt. Parfois, la fausse monnaie peut même donner à ses victimes une illusion très agréable de vivre une prospérité sans égale.

Ce faux-monnayage est évidemment synonyme d'inflation – puisque la « monnaie » créée n'est ni de l'or ni de l'argent – et a les mêmes effets que l'inflation. Nous voyons mieux à présent pourquoi l'État est fondamentalement inflationniste : c'est parce que l'inflation est un moyen à la fois puissant et subtil de s'approprier les ressources de la population. Elle est d'autant plus dangereuse qu'elle est moins douloureuse que l'impôt.

2. Les conséquences économiques de l'inflation

Pour évaluer les conséquences économiques de l'inflation, demandons-nous ce qui se passe lorsqu'une bande de faussaires se met à l'œuvre. Supposons qu'il y ait dans l'économie un stock de monnaie de 10000 onces, et que les faussaires, suffisamment habiles pour ne pas se faire prendre, injectent 2000 « onces » supplémentaires. Que se passe-t-il ? En premier lieu, les faussaires réalisent un profit important. Ils utilisent la monnaie

qu'ils ont créée pour acheter des biens et des services. Comme le dit un célèbre dessin humoristique du *New Yorker*, qui montre une bande de faussaires contemplant le produit de leur activité : « La consommation va bientôt recevoir le stimulant dont elle avait besoin ». Justement. Les dépenses locales sont stimulées, en effet. La nouvelle monnaie progresse, pas à pas, à travers toute l'économie. À mesure qu'elle se répand, elle fait monter les prix – ainsi que nous l'avons vu, la nouvelle monnaie dilue le pouvoir d'achat de chaque dollar. Mais cette dilution prend du temps, et est donc inégalement répartie. Dans l'intervalle, certains sont gagnants et certains sont perdants. Pour être précis, les faussaires et les commerçants environnants voient leur revenu augmenter avant que le prix de leur consommation n'ait eu le temps de monter. À l'inverse, les gens qui sont plus loin dans l'économie voient les prix monter avant leurs revenus. Les commerçants situés à l'autre bout du pays, par exemple, subissent des pertes. Les principaux bénéficiaires sont ceux qui reçoivent la nouvelle monnaie en premier, tandis que ceux qui la reçoivent en dernier sont perdants.

Par conséquent, l'inflation ne procure aucun bénéfice social. Elle ne fait que redistribuer les richesses en faveur des premiers arrivants, au détriment des retardataires dans la course. Car l'inflation, en effet, est une course à celui qui aura la nouvelle monnaie en premier. Les traînants – ceux qui subissent des pertes – sont souvent désignés sous le nom de « catégories à revenu fixe ». Les pasteurs, les professeurs, les salariés, reçoivent la nouvelle monnaie nettement plus tard que les autres groupes. Ceux qui souffrent le plus sont ceux qui

dépendent de contrats non indexés – des contrats passés avant l'arrivée de l'inflation. Les bénéficiaires d'assurance-vie et de rentes viagères, les retraités vivant de leur pension, les propriétaires liés par un bail de longue durée, les porteurs d'obligations et autres créances, ceux qui détiennent des espèces, tous subissent les effets de l'inflation. Ce sont eux qui sont « taxés »².

L'inflation a d'autres effets désastreux. Elle déstabilise la pierre angulaire de notre économie : le calcul économique. Puisque tous les prix ne changent pas uniformément ni à la même vitesse, il devient très difficile pour les entreprises de distinguer les effets transitoires et les effets durables de l'inflation, d'évaluer correctement la demande des consommateurs, ou les coûts de production. Par exemple, la comptabilité enregistre le « coût » d'un actif au prix que l'entreprise l'a payé. Mais, du fait de l'inflation, le coût de remplacement d'un actif amorti sera bien plus élevé que le montant qui figure dans les comptes. Le résultat est que la comptabilité surestime nettement les profits des entreprises en période d'inflation, et peut faire passer une diminution du stock de capital pour une augmentation³. De la même manière, en période d'inflation les

² Il est de bon ton de se gausser des « conservateurs » qui se soucient « de la veuve et de l'orphelin » frappés par l'inflation. Et pourtant c'est bien là le principal problème. Est-il réellement « progressiste » de spolier la veuve et l'orphelin afin de subventionner les fermiers et l'industrie de l'armement ?

³ Ce sont les entreprises ayant les équipements les plus anciens qui se trompent le plus, ainsi que les industries lourdes. De ce fait, un nombre inhabituel d'entreprises entrent sur ces marchés en période d'inflation. Pour une discussion approfondie de cette erreur de comptabilité des coûts, voir W.T. Baxter, "The Accountant's Contribution to the Trade Cycle," *Economica* (May, 1955), pp. 99-112.

actionnaires et les propriétaires immobiliers enregistrent des gains qui n'ont aucune réalité. Mais ils risquent de dépenser une partie de ces gains sans se rendre compte qu'ils sont en train de consommer leur capital initial.

En créant l'illusion de profits et en déformant le calcul économique, l'inflation arrête le mécanisme par lequel le marché récompense les entreprises efficaces et pénalise celles qui sont inefficaces. Les entreprises ont l'air d'être presque toutes prospères. Dans une atmosphère qui donne aux vendeurs le sentiment qu'ils peuvent fixer les prix, ceci provoque une baisse de la qualité des biens et services de consommation, car les consommateurs résistent moins facilement à une hausse des prix lorsqu'elle est déguisée sous la forme d'une baisse de la qualité⁴. La qualité du travail baisse en période d'inflation pour une raison plus subtile : avec l'envolée des prix, les combines pour gagner de l'argent sans effort deviennent à la mode ; chacun les croit à sa portée, et le travail et l'effort sont dévalorisés. L'inflation pénalise aussi l'épargne et encourage l'endettement, puisque toute somme de monnaie prêtée sera remboursée en dollars dévalués par rapport à leur pouvoir d'achat d'origine. Cela incite donc à emprunter pour rembourser plus tard, plutôt que d'épargner et prêter. Bien qu'elle crée une atmosphère de « prospérité » de pacotille, l'inflation a donc pour effet de diminuer le niveau de vie moyen.

⁴ A notre époque où les "indices des prix à la consommation" retiennent tellement l'attention (cf. l'indexation des salaires sur les prix) il y a une forte incitation à augmenter les prix d'une façon qui ne soit pas visible dans l'indice.

Heureusement, l'inflation ne peut pas continuer indéfiniment. Les gens finissent par réaliser qu'il s'agit d'une forme d'impôt. Ils se rebiffent en voyant le pouvoir d'achat de leurs dollars diminuer sans fin.

Au départ, lorsque les prix augmentent, on se dit : « Bon, ceci n'est pas normal, il doit y avoir un problème ponctuel. Je vais retarder mes achats en attendant que les prix redescendent. » C'est une attitude fréquente lors de la première phase de l'inflation. Elle contribue même à tempérer la hausse des prix, ce qui rend l'inflation moins visible, puisque la demande de monnaie augmente. Mais, comme l'inflation se prolonge, les gens comprennent alors que les prix continueront de monter tant que l'inflation durera. Ils se disent alors : « Je vais acheter maintenant, même si les prix sont 'élevés', sinon ils monteront encore plus pendant que j'attends. » Le résultat est que la demande de monnaie chute et que les prix augmentent *plus* que proportionnellement à l'offre de monnaie. À ce stade, on en appelle à l'État pour qu'il « soulage le manque de liquidités » causé par la hausse de plus en plus rapide des prix, et l'inflation continue de plus belle. Bientôt, le pays atteint le « point de rupture » de la bulle, car l'on se dit : « Je dois acheter tout de suite, n'importe quoi, du moment que je me débarrasse de cette monnaie qui fond comme neige au soleil. » L'offre de monnaie atteint des records, la demande s'effondre, et les prix se mettent à monter à un rythme effréné. La production chute brutalement, car on passe de plus en plus de temps à essayer de se débarrasser de cette monnaie. La désintégration du système monétaire est alors achevée, et lorsque c'est possible d'autres monnaies font leur apparition dans l'économie – des devises

étrangères métalliques si l'inflation est limitée à un pays, ou même l'économie revient au troc. L'inflation a détruit le système monétaire.

On reconnaît cette situation d'*hyperinflation* dans plusieurs épisodes historiques : les *assignats* de la Révolution Française, le Continental lors de la guerre d'indépendance aux États-Unis, mais surtout la crise de 1923 en Allemagne, ainsi que la crise de la monnaie chinoise – entre autres – après la deuxième guerre mondiale⁵.

Le dernier chef d'accusation est que l'inflation engendre le « cycle économique » tant redouté, lorsque la nouvelle monnaie prend la forme de prêts aux entreprises. Il a fallu plusieurs générations avant de reconnaître ce mécanisme silencieux mais fatal, qui fonctionne ainsi : la nouvelle monnaie est émise par le système bancaire, sous l'égide de l'État, puis prêtée aux entreprises. Pour les hommes d'affaires, ces fonds supplémentaires ressemblent à de vrais investissements, si ce n'est qu'ils ne proviennent pas d'une épargne volontaire comme tout investissement sur le marché. Les entrepreneurs investissent la nouvelle monnaie dans des projets variés, et la passent à leurs employés et fournisseurs sous la forme de prix et de salaires plus élevés. Tandis que la monnaie se répand dans l'économie, les gens tentent de rétablir leurs préférences antérieures en termes d'épargne et de consommation. En résumé, si les gens souhaitent épargner et investir 20% de leur revenu, et consommer le

⁵ Concernant l'exemple allemand, voir Costantino Bresciani-Turroni, *The Economics of Inflation* (London: George Allen and Unwin, Ltd., 1937).

reste, l'épargne paraît plus élevée qu'elle n'est réellement à cause des nouveaux prêts accordés aux entreprises. Lorsque la nouvelle monnaie arrive jusqu'au consommateur, il rétablit sa proportion antérieure de 80/20, et de nombreux investissements doivent être passés par pertes et profits. La liquidation des investissements gaspillés lors du boom inflationniste constitue la phase de *dépression* du cycle économique⁶.

3. Le monopole légal du monnayage

Pour que l'État puisse espérer tirer un revenu de ses activités de faussaire, il reste plusieurs longues étapes à franchir avant de quitter complètement le marché. L'État ne pourrait pas se contenter d'arriver sur un marché existant et se mettre à imprimer ses tickets en papier. En procédant ainsi, peu de gens accepteraient sa monnaie. Même à des époques récentes, et dans des pays « sous-développés » on a vu des gens refuser le papier-monnaie et demander à être payés exclusivement en or. L'intrusion de l'État doit donc être beaucoup plus subtile et graduelle.

Il y a quelques siècles seulement que les banques existent, et auparavant l'État ne disposait pas comme aujourd'hui de cette énorme pompe à inflation. Que pouvait-il faire à l'époque où seuls l'or et l'argent circulaient ?

⁶ Pour une discussion plus approfondie, voir Murray N. Rothbard, *America's Great Depression* (Princeton: D. Van Nostrand Co., 1963), Part I.

La première étape, allègrement franchie par tous les États d'une certaine dimension, a été de s'emparer du monopole absolu du *monnayage*. C'était la seule façon d'avoir le contrôle de l'offre de pièces de monnaie. Le portrait du roi ou du seigneur était frappé sur les pièces, et l'on propageait le mythe que battre monnaie était un attribut indispensable de la « souveraineté » royale ou baronniale. Le monopole du monnayage permettait à l'État de fournir des pièces dans les dénominations qu'il voulait, et non celles choisies par le public. Une des conséquences était de diminuer fortement la diversité des pièces disponibles sur le marché. De plus, la Monnaie pouvait désormais fixer son prix : soit un prix très élevé ; soit un prix supérieur aux coûts (appelé « seigneurage ») ; soit un prix couvrant tout juste les coûts (appelé « brassage ») ; soit la frappe gratuite des pièces. Le seigneurage était un prix de monopole, et faisait supporter des frais excessifs pour convertir des lingots en pièces. La frappe gratuite, à l'inverse, stimulait la transformation de lingots en pièces, ce qui obligeait le contribuable à financer ce service pour le compte d'autrui.

S'étant arrogé le monopole du monnayage, l'État a favorisé l'usage du *nom* du signe monétaire, faisant tout son possible pour supprimer le lien avec la véritable base sous-jacente, le poids de la pièce. Cette étape aussi est très importante, car elle dispensait l'État de respecter la monnaie commune en usage sur le marché mondial. Au lieu d'utiliser des grains, des onces ou des grammes d'or et d'argent, chaque État cultivait une dénomination nationale, soi-disant pour des raisons de patriotisme monétaire : les dollars, les marks, les francs, et ainsi de

suite. Cette évolution allait paver la voie au principal mécanisme de faux-monnayage : l'altération de la monnaie.

4. L'altération de la monnaie

L'État a pratiqué l'altération pour produire de la fausse monnaie, alors même qu'il avait interdit aux entreprises privées de fabriquer des pièces au nom d'une défense vigoureuse de la monnaie. Parfois, l'État se contentait d'une fraude simple, en fabriquant des pièces plus légères par dilution de l'or avec un alliage. Le plus souvent, la Monnaie fondait les pièces du royaume et frappait de nouvelles pièces. Il distribuait aux sujets le même nombre de « livres » ou de « marks », mais d'un poids inférieur. Le roi empochait le résidu d'onces d'or et d'argent pour financer son train de vie. De cette façon, l'État n'a jamais cessé de bricoler et de redéfinir le standard qu'il était censé protéger. Les souverains ont donné à ces profits, tirés de l'altération de la monnaie, le nom pompeux de « seigneurage ».

Le Moyen-âge fut caractérisé par une altération rapide et importante dans presque tous les pays d'Europe. Ainsi, en l'an 1200, la *livre tournois* française valait 98 grammes d'argent fin. En 1600, elle ne pesait plus que 11 grammes. En Espagne, le *dinar* des Sarrasins nous offre un exemple parfait. À l'origine, lorsque l'on commença à le frapper à la fin du septième siècle, le *dinar* contenait 65 grains d'or. Les Sarrasins étaient particulièrement attentifs aux questions monétaires, et au milieu du douzième siècle le *dinar* pesait encore 60 grains. C'est alors que l'Espagne tomba sous la domination des rois

chrétiens. Au début du treizième siècle, le *dinar* – rebaptisé *maravédi* – était tombé à 14 grains. Comme il était difficile d'utiliser une pièce d'or aussi légère, elle fut convertie en une pièce d'*argent* pesant 26 grains d'argent. Mais celle-ci fut dépréciée à son tour, et au milieu du quinzième siècle le *maravédi* ne pesait plus que 1,5 grain d'argent, et était de nouveau trop léger pour être utilisable⁷.

5. La loi de Gresham et le monnayage

A. Le bimétallisme

Lorsque l'État détourne l'attention du public vers les prétendus ravages du marché et met en place des contrôles des prix, c'est le plus souvent pour dissimuler l'inflation. Comme nous l'avons vu, le fait qu'une monnaie soit artificiellement surévaluée tend à faire sortir la monnaie sous-évaluée de la circulation. La « loi de Gresham » n'est que l'illustration d'un contrôle des prix. Dans les faits, elle revient à fixer pour une monnaie un prix plafond exprimé dans l'autre monnaie. Ce prix plafond provoque la pénurie de la monnaie en question – artificiellement sous-évaluée – qui disparaît dans les bas de laine ou bien à l'export. La monnaie surévaluée prend alors sa place dans la circulation.

Nous avons vu comment cela se passe dans le cas des pièces usées et des pièces neuves, l'un des exemples les plus anciens de la loi de Gresham. L'État remplace le

⁷ Sur l'altération, voir Elgin Groseclose, *Money and Man* (Frederick Ungar, New York 1961), pp.57-76.

poids de la monnaie par une fable, et fixe les dénominations à son avantage sans tenir compte des besoins du public. Il appelle les pièces neuves et les pièces usées du même nom, alors qu'elles ont des poids différents. Le résultat est que les gens exportent ou thésaurisent les pièces neuves, plus lourdes, et remettent les pièces usées en circulation. Les « spéculateurs », les étrangers et le marché en général deviennent alors la cible des imprécations de l'État, alors qu'il a lui-même causé le problème.

L'éternel problème du « standard » est un cas particulier de la loi de Gresham. Nous avons vu que le marché avait établi des « standards parallèles », l'or et l'argent, flottant librement l'un par rapport à l'autre en fonction de l'offre et la demande. Mais les État ont décidé qu'ils devaient intervenir pour aider le marché en « simplifiant » les choses. Combien ce serait plus simple si l'or et l'argent s'échangeaient à un cours fixe, par exemple 20 onces d'argent pour une once d'or ! Les deux monnaies pourraient alors circuler avec un cours fixe et – plus important pour l'État – l'usage du poids de la monnaie serait définitivement supplanté par une fable. Imaginons une unité, le « rur », définie par les Ruritaniens comme valant $1/20^{\text{ème}}$ d'once d'or. Nous avons vu l'intérêt pour l'État que le « rur » soit perçu dans la population comme une unité abstraite indépendante, vaguement reliée à l'or. Fixer le taux de change entre l'or et l'argent est un excellent moyen d'y parvenir. Le « rur » devient alors, au choix, une once d'argent ou $1/20^{\text{ème}}$ d'once d'or. Le mot « rur » perd alors sa signification, et n'est plus le nom d'une certaine quantité d'or. Les gens commencent à penser au « rur » lui-même comme une chose tangible

dont l'État, par souci d'efficacité, a déclaré qu'il valait un certain poids d'or ou d'argent.

Nous voyons à présent pourquoi il vaut mieux éviter d'utiliser des noms patriotiques ou nationalistes pour désigner l'once ou le grain d'or. Si l'on remplace les unités de poids internationales par ces dénominations, il devient beaucoup plus facile pour l'État de manipuler l'unité monétaire en faisant croire qu'elle évolue toute seule. Le système de taux de change fixe entre l'or et l'argent, plus connu sous le nom de *bimétallisme*, servait parfaitement cet objectif. En revanche, il n'avancait *pas* l'autre objectif, la simplification du système monétaire national. Car une fois de plus la loi de Gresham entrait en scène. L'État fixait généralement le taux de change initial aux conditions du marché (mettons 20 pour 1). Mais le cours du marché, comme tout prix de marché, a tendance à évoluer au cours du temps, car l'offre et la demande changent. Inévitablement, le cours fixe du bimétallisme finit par devenir obsolète. Soit c'est l'or qui devient surévalué, soit c'est l'argent. Si c'est l'or, il disparaît alors dans les encaisses monétaires, sur le marché noir, ou à l'export, tandis que l'argent afflue de l'étranger, sort des encaisses monétaires, et finit par devenir la seule monnaie qui circule en Ruritanie. Pendant des siècles, tous les pays ont souffert des effets calamiteux de ces alternances soudaines de monnaies métalliques. D'abord c'était l'argent qui affluait et l'or qui disparaissait. Puis,

c'était l'inverse, parce que leurs prix relatifs sur le marché avaient changé⁸.

Finalement, après des siècles de bouleversements bimétalliques, les États ont opté pour un métal, généralement l'or. L'argent fut relégué au statut de « petite monnaie » pour les faibles dénominations, mais pas au poids réel. (La frappe de ces jetons était également sous monopole de l'État, et, puisqu'ils n'étaient pas assis sur des réserves d'or à 100%, cela permettait de gonfler l'offre de monnaie.) La suppression de l'argent causait certainement du tort à de nombreuses personnes qui préféraient ce métal pour diverses transactions. Les partisans du bimétallisme n'avaient pas tout à fait tort, eux qui clamaient que l'on avait commis un « crime contre l'argent ». Mais le vrai crime est d'imposer le bimétallisme au lieu des standards parallèles. Le bimétallisme crée une situation impossible, dont les États ne peuvent sortir qu'en rétablissant la liberté monétaire (des standards parallèles) ou bien en choisissant l'un des deux métaux (étalon-or ou étalon-argent). Après tout ce temps, la liberté monétaire n'était plus vue que comme une utopie absurde. C'est donc l'étalon-or qui fut adopté.

B. *Le cours légal*

Comment l'État fait-il pour imposer un contrôle des prix sur le taux de change ? Par un mécanisme connu sous le nom de *cours légal*. La monnaie est utilisée pour le

⁸ En pratique, de nombreuses altérations de monnaies ont eu lieu à la dérobée, l'État déclarant qu'il allait simplement ajuster le taux de change officiel de l'or et de l'argent pour l'aligner sur le marché.

règlement des dettes passées, mais aussi pour des transactions immédiates en espèces. Lorsque la comptabilité adopte l'usage du nom au lieu du poids de la monnaie nationale, on prend l'habitude de prévoir les paiements contractuels sous la forme d'une certaine quantité de « monnaie ». Le *cours légal* consiste à imposer ce qui peut tenir lieu de « monnaie ». Tant que seuls l'or et l'argent sont désignés comme ayant « cours légal », cela ne dérange personne. Mais on crée un précédent dangereux en permettant à l'État de contrôler la monnaie. Tant que l'État s'en tient à la monnaie d'origine, le cours légal est inutile et superflu⁹. Mais il peut aussi décréter qu'une autre monnaie, de moins bonne qualité, a cours légal à côté de la première. Par exemple, l'État peut décréter que, pour le paiement des dettes, les pièces usées ont cours légal au même titre que les neuves, et sont équivalentes à la même quantité d'or ou d'argent. À cause du cours légal, la loi de Gresham se met alors à l'œuvre.

Lorsqu'une monnaie est maintenue à un niveau surévalué par une loi de cours légal, il y a un autre effet : les débiteurs sont avantagés au détriment des créanciers. En effet, les débiteurs sont autorisés à rembourser leurs dettes avec une monnaie qui vaut bien moins que celle qu'ils ont empruntée, et les prêteurs sont spoliés par

⁹ « Le droit des contrats ordinaire comprend tout ce qui est nécessaire, sans qu'il faille donner un rôle spécifique à une monnaie particulière. Nous avons adopté comme unité le souverain d'or... Si je promets de payer 100 souverains, le cours légal ne sert à rien puisqu'il est prévu que je dois payer 100 souverains, et qu'à défaut je ne peux me libérer de cette obligation en payant sous une autre forme. » Lord Farrer, *Studies in currency* (Macmillan & Co., London 1898), p. 43. Sur le cours légal, voir aussi Mises, *Human action* (Yale University Press, New Haven 1949), pp. 32n. 444.

rapport à la monnaie qui leur revient de droit. Toutefois cette spoliation ne profite qu'aux débiteurs existants. Quant aux débiteurs *futurs*, ils sont pénalisés parce que le souvenir de cette spoliation des prêteurs provoque une pénurie de crédit.

6. Récapitulatif : l'État et la monnaie

La législation du cours légal et le monopole de la frappe des monnaies sont des leviers qui ont permis aux États de manœuvrer pour s'emparer de la monnaie nationale. Pour consolider ces mesures, chaque État s'est empressé d'interdire la circulation des pièces frappées par des États rivaux¹⁰. Dans chaque pays, à compter de ce moment, seules les pièces du souverain pouvaient être utilisées. Pour les échanges entre pays, on utilisait des lingots d'or ou d'argent non estampillés. Ceci coupa les relations entre les différentes zones du marché mondial, avec comme résultat l'isolation croissante des pays et la dislocation de la division internationale du travail. Cependant, une monnaie sonnante et trébuchante ne laissait beaucoup de marge de manœuvre à l'État en termes d'inflation. Il y avait une limite à l'altération des monnaies, et le contrôle de chaque État sur son territoire restait limité, puisque tous les pays utilisaient l'or et l'argent. Les dirigeants étaient tenus de respecter une certaine discipline, imposée par l'existence d'une monnaie métallique internationale.

¹⁰ L'usage des pièces étrangères était répandu au Moyen-Age, ainsi qu'aux États-Unis jusqu'au milieu du XIX^{ème} siècle.

Ce n'est qu'à une époque récente que l'État est parvenu à avoir le contrôle absolu de la monnaie, et à émettre de la fausse monnaie sans limite, après que l'usage des substituts monétaires se soit répandu. Économiquement, l'apparition du papier-monnaie et des comptes courants a été un immense progrès aussi longtemps qu'ils reposaient sur de l'or ou de l'argent. Mais ils sont le sésame qui a donné à l'État une emprise totale sur la monnaie, et par conséquent sur l'ensemble de l'économie.

7. Autoriser les banques à suspendre le paiement en espèces

L'économie moderne, avec ses nombreuses banques et tous ses substituts monétaires, offre à l'État une occasion d'affirmer son contrôle discrétionnaire sur l'offre de monnaie et sur l'inflation. Nous avons vu au paragraphe 12, page 47, qu'il y a trois grandes limites à l'inflation qu'une banque peut provoquer dans un système de « banque libre » : 1) la part de marché de chaque banque ; 2) l'étendue du système bancaire dans son ensemble, c'est-à-dire la proportion de gens qui utilisent des substituts monétaires ; et 3) la confiance des clients dans leur banque. Plus la part de marché d'une banque est réduite, et moins le système bancaire est développé, plus la confiance est fragile, et plus l'inflation est limitée dans l'économie. En contrôlant et en octroyant des privilèges au système bancaire, l'État a fini par supprimer ces limites.

Toutes ces limites reposent naturellement sur un principe fondamental : l'obligation pour les banques d'honorer leurs engagements à première demande. Nous avons vu

qu'aucune banque à réserves fractionnaires n'a les moyens de convertir toute sa monnaie de banque. Et, comme nous l'avons vu également, c'est là le pari que fait chaque banque. Pour encourager l'inflation, la méthode la plus directe consiste donc à accorder aux banques un privilège extraordinaire, les dispensant de payer leurs dettes sans pour autant interrompre leurs opérations. Alors que chacun doit payer ses dettes ou bien être condamné à faire faillite, les banques peuvent refuser de convertir leurs billets, tout en exigeant de leurs débiteurs qu'ils paient à date spécifiée. Ceci est généralement appelé « suspension du paiement en espèces ». « Permis de voler » serait plus exact, car comment appeler autrement une autorisation gouvernementale de continuer ses affaires sans respecter ses contrats ?

Aux États-Unis, la suspension complète du paiement en espèces en période de tensions bancaires est presque devenue une tradition. Tout a commencé pendant la guerre de 1812. La plupart des banques du pays étaient situées en Nouvelle-Angleterre, une région opposée à l'entrée en guerre des États-Unis. Ces banques ont refusé d'accorder des prêts pour financer la guerre, et le gouvernement fédéral s'est donc financé auprès de nouvelles banques dans les autres États. Pour accorder ces prêts, les banques ont émis du papier-monnaie. L'inflation a été si forte que les demandes de conversion affluaient dans les nouvelles banques, notamment en provenance des banques non inflationnistes de la Nouvelle-Angleterre, où le gouvernement avait dépensé une grande partie de son argent en approvisionnements. Le résultat fut une « suspension » complète en 1814, qui

dura plus de deux ans (bien après la fin de la guerre). Durant cette période, les banques poussaient comme des champignons, imprimant des billets sans aucune obligation de les convertir en or ni en argent.

Cette suspension a créé un précédent pour les crises économiques ultérieures : 1819, 1837, 1857, etc. Du fait de cette tradition, les banques ont retenu qu'elles n'avaient pas à craindre la faillite en cas d'inflation, et ceci a naturellement eu pour effet de stimuler l'inflation et les « banques sauvages ». Les auteurs qui citent les États-Unis du dix-neuvième siècle comme étant un épisode épouvantable de « banque libre » ne réalisent pas qu'à chaque crise financière, les États ont manqué gravement à leur devoir.

Les États et les banques sont parvenus à convaincre le public que leurs pratiques étaient légitimes. Quiconque tentait de retirer sa monnaie pendant une crise était même considéré comme « antipatriotique », pillant ses concitoyens, tandis que les banques étaient souvent louées pour leur soutien à la communauté dans une période difficile. Mais ces événements laissaient du ressentiment chez beaucoup de gens, et c'est de ce ressentiment qu'est né le fameux mouvement jacksonien en faveur de la « monnaie forte », qui prit de l'ampleur peu avant la guerre de sécession¹¹.

Malgré l'exemple des États-Unis, l'octroi répété de privilèges aux banques n'est pas devenu une pratique

¹¹ Voir Horace White, *Money and Banking* (4th Ed., Ginn & Co., Boston 1911), pp. 322-327.

courante dans le monde moderne. C'est un outil rudimentaire, trop sporadique (il ne peut pas être utilisé en permanence, puisque personne n'irait fréquenter des banques si elles ne payaient *jamais* leurs obligations). De plus, cela ne donne pas le contrôle du système bancaire à l'État. Ce que les États veulent, en effet, ce n'est pas juste l'inflation ; c'est une inflation qu'ils peuvent pleinement diriger et contrôler. On ne peut pas encourir le risque que ce soit les banques qui mènent la danse. On a donc cherché une solution beaucoup plus subtile, plus discrète et plus pérenne, qui fut présentée au public comme l'un des joyaux de la civilisation : la banque centrale.

8. Banques centrales : l'inflation sans limites

De nos jours, la banque centrale se range aux côtés de la plomberie moderne et des bonnes routes : une économie qui n'en a pas est une économie « primitive », « arriérée », complètement en-dehors du coup. L'adoption par les États-Unis de la Réserve Fédérale – notre banque centrale – en 1913 fut acclamée comme un progrès qui nous mettait enfin au rang des nations « avancées ».

Au départ, les banques centrales appartiennent souvent à des personnes privées, ou bien, comme aux États-Unis, à un groupe de banques privées. Mais leurs dirigeants sont toujours nommés par l'État, et elles agissent comme son bras armé. Lorsqu'elles ont des actionnaires privés, comme la Banque d'Angleterre à l'origine, ou la Seconde Banque des États-Unis, l'attrait du profit vient s'ajouter à la tentation inflationniste habituelle de l'État.

Une banque centrale accède à sa position dominante grâce à un *monopole du monnayage* octroyé par l'État. Ce secret de leur pouvoir est rarement crié sur les toits. Invariablement, on interdit aux banques privées d'émettre des billets, et ce privilège est réservé à la banque centrale. Les banques privées ne peuvent offrir que des comptes courants. Si leurs clients souhaitent effectuer des retraits en espèces, par conséquent, les banques doivent s'adresser à la banque centrale ; d'où son titre imposant de « banque des banques ». Elle est une banque des banques parce que les autres banques sont forcées de traiter avec elle. Ainsi, les comptes courants deviennent des dépôts contenant des billets émis par la banque centrale, et plus seulement de l'or. Et ces billets ne sont pas des billets ordinaires. Ce sont des créances sur la banque centrale, une institution auréolée de toute l'autorité de l'État lui-même. Après tout, c'est l'État qui nomme les dirigeants de la banque centrale, et il coordonne avec eux ses autres politiques publiques. Il perçoit ces billets en paiement de l'impôt, et décrète qu'ils ont cours légal.

À la suite de ces mesures, toutes les banques du pays deviennent clientes de la banque centrale¹². L'or des banques privées s'accumule dans les coffres de la banque centrale. En échange, le public reçoit des billets de la banque centrale, et il perd l'usage des pièces d'or. Les « experts » raillaient unanimement les pièces d'or si

¹² Aux États-Unis, les banques étaient contraintes par la loi d'adhérer à la Réserve Fédérale, et de détenir un compte auprès des Banque de la Réserve Fédérale. (Les « banques d'États » qui n'étaient pas membre de la Réserve Fédérale déposaient leurs réserves auprès d'une banque membre).

encombrantes, démodées, inefficaces – d'anciennes « reliques » qui servent à la limite à être glissées dans les chaussettes des enfants à Noël, mais guère plus. L'or est tellement plus en sûreté, plus pratique, plus efficace lorsqu'il dort en lingots dans les puissants coffres-forts de la banque centrale ! Le public, baignant dans cette propagande, et sensible à la caution gouvernementale et à la facilité d'utilisation des billets, cesse peu à peu d'utiliser les pièces d'or dans la vie courante. Inexorablement, l'or coule à flots vers la banque centrale, où sa centralisation permet d'accélérer l'inflation des substituts monétaires.

Aux États-Unis, la loi instaurant la Réserve Fédérale oblige les banques à détenir un minimum de réserves par rapport à leurs comptes courants et, depuis 1917, ces réserves doivent être détenues auprès de la Réserve Fédérale. L'or ne peut plus faire partie des réserves légales d'une banque ; il doit être déposé auprès de la Réserve Fédérale.

Au terme de ce processus, le public a perdu l'habitude de se servir de l'or, et l'a laissé entre les mains – pas toujours protectrices – de l'État, où il peut être confisqué pratiquement sans douleur. Le commerce international a continué d'utiliser des lingots d'or pour les transactions importantes, mais cela ne touche qu'une part minuscule de la population.

Un des éléments qui a permis de leurrer le public, afin qu'il passe de l'or aux billets de banque, est que tout le monde avait une grande *confiance* dans la banque centrale. Après tout, comment pouvait-elle faire faillite avec presque tout l'or du royaume, et le soutien et le

prestige de l'État pour elle ? Et il faut reconnaître que jamais, dans l'histoire, une banque centrale n'a fait faillite. Mais pourquoi ? À cause de la règle, généralement non écrite, mais néanmoins très claire, qu'elle ne *doit pas* faire faillite ! Puisque l'État autorise de temps en temps des banques privées à suspendre leurs paiements, son empressement est encore plus grand lorsque c'est la banque centrale – sa propre émanation – qui est en crise ! Le premier exemple historique s'est produit à la fin du dix-huitième siècle, lorsque la Banque d'Angleterre fut autorisée à suspendre ses paiements durant plus de vingt ans.

La banque centrale a ainsi obtenu la confiance quasi-illimitée du public. À ce stade, le public ne pouvait pas se douter que la banque centrale serait autorisée à émettre de la fausse monnaie à volonté, et qu'elle pourrait être libérée de tous ses engagements si jamais sa crédibilité était remise en question. On a fini par voir la banque centrale simplement comme une grande banque nationale, fournissant un service public, faisant virtuellement partie de l'État, et de ce fait immunisée contre le risque de faillite.

La banque centrale a commencé par restaurer la confiance du public dans les banques privées. C'était une tâche plus délicate. La banque centrale a déclaré qu'elle serait toujours le « prêteur en dernier ressort » pour les banques – c'est-à-dire qu'elle était prête à fournir de la monnaie à toute banque en difficulté – en particulier dans le cas où plusieurs banques seraient appelées à honorer leurs engagements.

Les États ont aussi continué à consolider les banques en décourageant les « paniques bancaires » (c'est-à-dire les situations où les clients, flairant une arnaque, demandent à récupérer leur bien). Parfois, ils autorisaient les banques à suspendre leurs paiements, comme lors des « congés » bancaires de 1933. Des lois furent votées pour interdire toute incitation publique visant à provoquer une panique bancaire. Pendant la Grande Dépression de 1929, par exemple l'État a fait campagne pour dénoncer « l'égoïsme » et « l'antipatriotisme » des « thésauriseurs » d'or. Le problème agaçant des faillites bancaires fut enfin « résolu » en 1933 par la création de l'Assurance Fédérale des Dépôts. Les fonds propres de l'Assurance Fédérale des Dépôts ne représentent qu'une proportion négligeable des dépôts qu'elle « assure ». Mais le public a l'impression (peut-être bien justifiée) que le gouvernement fédéral serait prêt à imprimer autant de monnaie que nécessaire pour rembourser tous les dépôts qui sont assurés. Le résultat est que le système bancaire tout entier, ainsi que la banque centrale, bénéficient du même niveau de confiance que celle que le public accorde à l'État.

Nous avons vu qu'en créant une banque centrale, les États peuvent considérablement repousser, voire même éliminer, deux des trois limites à l'inflation du crédit par les banques. Qu'en est-il de la troisième – le problème de la part de marché de chaque banque ? La suppression de cette limite est l'une des explications principales de l'existence des banques centrales. Dans un système de banques libres, l'inflation par une banque conduit rapidement à des demandes de conversion de la part des autres banques, puisque chaque banque ne dispose que

d'une clientèle très limitée. Mais la banque centrale, en injectant des réserves dans toutes les banques, peut s'assurer qu'elles grossissent toutes simultanément, au même rythme. Si toutes les banques grossissent, les demandes de conversion auprès d'une autre ne posent plus de problème. Chaque banque voit les autres suivre sa propre expansion, et tout se passe comme si son marché était le pays tout entier. En clair, le potentiel d'expansion bancaire est considérablement renforcé, qu'il s'agisse de la taille de chaque banque ou bien du système bancaire dans son ensemble. Bien entendu, aucune banque ne peut grossir plus vite que ne le veut la banque centrale. Ainsi, l'État a finalement obtenu le pouvoir de contrôler et de diriger l'inflation du système bancaire.

En plus de supprimer les limites, l'acte de créer une banque centrale a un effet direct sur l'inflation. Avant l'apparition des banques centrales, les banques gardaient des réserves d'or. À présent, l'or afflue vers la banque centrale en échange de dépôts, qui sont désormais des réserves pour les banques commerciales. Mais l'or de la banque centrale elle-même ne représente qu'une fraction de ses propres engagements ! Ainsi, la création d'une banque centrale démultiplie le potentiel inflationniste du pays¹³.

¹³ La création de la Réserve Fédérale a multiplié par trois le potentiel d'expansion du système bancaire américain. La Réserve Fédérale a également réduit le niveau moyen de réserves légales exigées, le faisant passer d'environ 21% en 1913 à 10% en 1917, doublant ainsi à nouveau le potentiel inflationniste – un facteur multiplicateur total de six. Voir Chester A. Phillips, T.F. McManus, et R.W. Nelson, *Banking and the Business Cycle* (The MacMillan Co., New York 1937) pp. 23 ff.

9. Banques centrales : piloter l'inflation

Comment la banque centrale s'y prend-elle exactement pour réguler les banques privées ? En contrôlant les « réserves » des banques – leur compte courant auprès de la banque centrale. En général, les banques détiennent des réserves qui représentent un certain pourcentage de tous leurs engagements. Aux États-Unis le contrôle de l'État est assuré par une loi qui fixe un ratio minimum. La banque centrale peut donc stimuler l'inflation, soit en injectant des réserves dans le système bancaire, soit en abaissant le ratio de réserves, ce qui permet ainsi une expansion du crédit à l'échelle du pays. Si le ratio de réserves est de 1 pour 10, alors tout « excès » de réserves (au-delà du minimum requis) de 10 millions de dollars permet et encourage une inflation à hauteur de 100 millions de dollars. Puisque l'inflation du crédit profite aux banques, et comme le gouvernement a rendu quasi-impossible leur faillite, elles essaient généralement d'avoir le plus possible de crédits.

La banque centrale augmente les réserves des banques en achetant des actifs sur le marché. Que se passe-t-il, par exemple, si la banque centrale achète un actif (quelconque) à Martin, d'une valeur de 1000 dollars ? La banque centrale émet un chèque de 1000 dollars à l'ordre de Martin pour payer l'actif. Puisque la banque centrale ne détient pas de comptes individuels, Martin doit remettre le chèque à sa banque. La banque de Martin crédite alors son compte courant de 1000 dollars, et présente le chèque à la banque centrale, qui doit ajouter 1000 dollars de réserves au crédit de la banque de Martin. Ceci permet à la banque d'émettre des crédits pour un

multiple des 1000 dollars, surtout si des réserves sont ainsi injectées simultanément dans plusieurs banques à travers le pays.

Si la banque centrale achète un actif directement auprès d'une banque, le résultat est encore plus net. La banque voit ses réserves augmenter, et ceci lui donne le levier nécessaire pour gonfler son crédit.

Notons que la banque centrale a un faible pour les bons du Trésor. Par ce moyen, l'État bénéficie d'un marché assuré pour placer ses propres titres. L'État peut aisément gonfler l'offre de monnaie en émettant des bons du Trésor, et en demandant ensuite à la banque centrale de les acheter. Le plus souvent, la banque centrale s'efforce de maintenir le marché des bons du Trésor à un certain niveau, ce qui provoque un flux de bons vers la banque centrale et entretient perpétuellement l'inflation.

À part acheter des actifs, la banque centrale a un autre moyen de créer des réserves bancaires supplémentaires : en les prêtant. Le taux auquel la banque centrale facture ce service aux banques s'appelle le « taux d'escompte ». Clairement, les réserves prêtées sont moins intéressantes pour les banques que des réserves propres, puisqu'on leur demande maintenant de rembourser. Les modifications du taux d'escompte sont très médiatisées, mais elles ont en réalité beaucoup moins d'importance que les modifications des réserves propres des banques et du ratio de réserves.

Chaque fois que la banque centrale vend des actifs aux banques ou au public, elle diminue les réserves bancaires, et crée une pression à la baisse sur le crédit et sur l'offre de monnaie – appelée déflation. Toutefois, nous avons vu

que les États sont par nature inflationnistes. Historiquement, les exemples de déflation par l'État ont été courts et de faible ampleur. On oublie souvent une chose : la déflation ne peut avoir lieu qu'après une inflation. Les pseudo certificats peuvent être retirés de la circulation et liquidés ; pas les pièces d'or.

10. Abandonner l'étalon-or

La création d'une banque centrale lève les freins à l'expansion du crédit bancaire, et démarre la pompe à inflation. Mais toute contrainte ne disparaît pas pour autant. Reste le problème de la banque centrale elle-même. Théoriquement, il est possible que les citoyens cèdent à une panique sur la banque centrale, mais cela paraît peu probable. La perte d'or au profit des nations étrangères présente un risque bien plus important. Car, de même que l'expansion d'une banque lui fait perdre son or au profit des autres banques qui ne grossissent pas, l'expansion monétaire dans un pays provoque un transfert d'or vers les citoyens des autres pays. Les pays qui ont une expansion rapide risquent de perdre de l'or lorsque leurs banques seront sollicitées pour convertir leur monnaie. C'est l'exemple classique des cycles du dix-neuvième siècle : la banque centrale d'un pays provoque une expansion du crédit ; les prix montent ; la nouvelle monnaie se diffuse des clients domestiques vers les clients étrangers ; et ceux-ci commencent à demander sa conversion en or. Finalement, la banque centrale est contrainte d'arrêter le processus et de contracter le crédit afin de sauvegarder le système monétaire.

Il existe un moyen d'éviter les demandes de conversion étrangères : la coopération entre les banques centrales. Si toutes les banques centrales conviennent d'avoir le même rythme d'expansion, aucun pays ne voit son or sortir vers un autre pays, et le monde entier peut continuer son inflation presque sans limite. Cependant, une telle coopération au pas de l'oie s'est avérée presque infaisable jusqu'à maintenant, parce que chaque État subit des pressions différentes et garde jalousement le pouvoir qui est le sien. Une des tentatives les plus abouties fut la décision de la Réserve Fédérale de relancer l'inflation domestique, afin de stopper l'hémorragie d'or de la Grande-Bretagne vers les États-Unis dans les années 1920.

Au vingtième siècle, chaque fois que des États ont été confrontés à une forte demande d'or, ils ont préféré « abandonner l'étalon-or » plutôt que ralentir l'inflation ou provoquer une déflation. Ceci permet bien sûr à la banque centrale d'éviter la faillite, puisque ses billets deviennent alors la monnaie officielle. En fin de compte, l'État refuse de payer ses dettes et peut virtuellement exonérer le système bancaire de cette désagréable obligation. Des faux certificats-or sont d'abord émis sans aucunes réserves puis, lorsque le jour de la liquidation approche, la faillite est évitée en abandonnant purement et simplement la convertibilité en or. Ainsi, plusieurs noms de devises nationales (dollar, livre, mark) sont à présent totalement coupés de l'or et de l'argent.

Au début, les États refusent d'admettre qu'il s'agit d'une mesure permanente. Ils parlent de « suspension du paiement en espèces », et il est généralement sous-

entendu que, plus tard, après que la guerre ou une autre « urgence » sera passée, l'État remplira de nouveau ses obligations. Lorsque la Banque d'Angleterre abandonna l'étalon-or à la fin du dix-huitième siècle, la situation a perduré vingt ans, mais en laissant toujours entendre que les paiements en or reprendraient une fois la guerre contre la France terminée.

Cependant, les suspensions « temporaires » sont une première étape avant une suspension définitive. Après tout, l'étalon-or n'est pas un robinet que l'on peut ouvrir ou fermer selon les caprices de l'État. Soit un certificat-or est convertible, soit il ne l'est pas. Lorsque la convertibilité a été suspendue, l'étalon-or n'est plus qu'une farce.

L'étape suivante dans la lente marche vers la disparition de l'or fut l'avènement de « l'étalon lingot d'or ». Dans ce système, la monnaie n'est plus convertible en pièces ; elle ne peut être convertie qu'en gros lingots d'or très onéreux. En pratique, la convertibilité en or est réservée à une poignée de spécialistes dans le commerce international. Il n'y a plus de véritable étalon-or, mais l'État peut claironner qu'il conserve la référence à l'or. Les « étalons-or » en Europe dans les années 1920 étaient des pseudo standards de ce type¹⁴.

Les États finissent par « abandonner l'or » complètement et officiellement, non sans un torrent d'injures contre les étrangers et les « renégats thésauriseurs d'or ». Puis, le

¹⁴ Voir Melchior Palyi, "The meaning of the sold standard", *The Journal of Business* (July 1941) pp.299-304.

papier de l'État devient la monnaie officielle à *cours forcé*. Parfois, c'est le papier du Trésor et non de la banque centrale, notamment lorsque cette dernière n'existait pas encore. Les Continentaux américains, les Greenbacks, les billets Confédérés de la guerre de sécession, ou encore les *assignats* français, étaient tous des monnaies à cours forcé émises par le Trésor. Mais qu'elles soient émises par le Trésor ou par la banque centrale, le résultat est le même : le système monétaire est désormais à la merci de l'État, et les comptes bancaires ne peuvent plus être convertis, sauf en papier.

11. La monnaie à cours forcé et la question de l'or

Lorsqu'un pays abandonne l'étalon-or pour une monnaie à cours forcé, il ajoute une nouvelle « monnaie » à celles qui existent déjà. En plus des monnaies marchandises – l'or et l'argent – on voit alors fleurir des monnaies indépendantes dirigées chacune par un État qui dicte sa loi. Et tout comme l'or et l'argent ont un taux de change sur le marché, toutes ces différentes monnaies ont également des taux de change. Dans un monde de monnaies à cours forcé, chaque monnaie flotte librement par rapport aux autres, si on la laisse faire. Nous avons vu que le taux de change entre deux monnaies est toujours fixé en proportion de leur parité de pouvoir d'achat, et que cette dernière dépend à son tour de l'offre et de la demande des diverses monnaies. Lorsqu'une monnaie qui était basée sur l'or devient à cours forcé, sa qualité et sa stabilité n'inspirent plus confiance, et sa demande baisse. De plus, une fois que la monnaie est séparée de l'or, l'excès considérable de monnaie par rapport aux réserves

d'or devient flagrant. Avec une offre accrue par rapport à l'or et une demande en baisse, le pouvoir d'achat de la monnaie – et donc son taux de change – se déprécie rapidement. Et puisque l'État est intrinsèquement inflationniste, la dépréciation tend à s'aggraver au fil du temps.

Une telle dépréciation est tout à fait embarrassante pour l'État, et pénalise les gens qui achètent des biens importés. Tant que l'or est là, il nous signale constamment la piètre qualité du papier-monnaie. A tout moment, il menace de remplacer la monnaie du pays. En dépit des lois de cours légal, et malgré tout le prestige que l'État tente de conférer à sa monnaie à cours forcé, aussi longtemps que les gens ont des pièces d'or entre les mains, elles sont un avertissement et un défi au pouvoir de l'État sur la monnaie nationale.

Lors de la première dépression américaine de 1819 à 1821, quatre États de l'Ouest (le Tennessee, le Kentucky, l'Illinois et le Missouri) ont ouvert leurs banques publiques et émis du papier-monnaie. Il avait cours légal dans ces États, et parfois il était protégé par des lois protégeant les billets contre toute dévaluation. Et pourtant, toutes ces expériences, qui avaient suscité beaucoup d'enthousiasme, ont tourné au drame car le papier a rapidement perdu presque toute valeur. Ces projets ont dû être brusquement interrompus. Plus tard, on a émis les Greenbacks dans le Nord pendant et après la guerre de sécession. Mais en Californie, les gens refusaient d'être payés en Greenbacks, et ils ont continué d'utiliser l'or comme monnaie. Comme le rappelle un économiste réputé :

« En Californie, comme dans les autres États, le papier avait cours légal et pouvait servir au paiement des impôts et taxes. Il n'y avait pas la moindre méfiance ou hostilité à l'encontre de l'État. Mais l'or y était préféré au papier [...] et ce sentiment était très puissant [...] Légalement, un débiteur pouvait rembourser ses dettes en papier dévalué. Mais s'il le faisait, il était stigmatisé (son créancier pouvait lui faire mauvaise presse) et il subissait pratiquement un boycott. Durant cette période, le papier ne fut pas utilisé en Californie. Les gens de cet État réalisaient leurs transactions en or, tandis que le reste des États-Unis se servait du papier convertible¹⁵. »

Les États ont compris clairement qu'ils ne pouvaient pas se permettre de laisser les gens détenir et garder de l'or. Un État ne pourra jamais consolider son pouvoir sur la monnaie nationale tant que le peuple peut, en cas de besoin, rejeter le papier-monnaie et revenir à l'or. C'est pourquoi les États ont fini par interdire la détention d'or par leurs citoyens. Pratiquement tout l'or a été nationalisé, hormis la part négligeable qui est utilisée dans l'industrie et pour l'ornementation. De nos jours, quiconque demande que cette propriété confisquée soit restituée au public passe pour complètement ringard et arriéré¹⁶.

¹⁵ Frank W. Taussig, *Principles of economics*, 2nd Ed. (The MacMillan Co., New York 1916), I, 312. Voir aussi J.K.Upton, *Money in politics*, 2nd Ed. (Lothrop Publishing Co., Boston 1895), pp. 69 ff.

¹⁶ Pour une description incisive des étapes successives qui ont permis au gouvernement américain de confisquer l'or des gens et d'abandonner l'étalon-or en 1933, voir Garett Garrett, *The people's pottage*, (The Caxton Printers, Caldwell Idaho 1953), pp. 15-41.

12. La monnaie à cours forcé et la loi de Gresham

Une fois la monnaie à cours forcé établie et l'or éliminé, la voie est libre pour lancer une politique d'inflation à grande échelle. Cependant, il reste encore une limite, quoique éloignée : le risque d'hyperinflation, l'effondrement de la monnaie. L'hyperinflation se produit lorsque le public comprend que l'État s'est lancé dans une politique de création monétaire. Pour échapper à l'impôt d'inflation, chacun dépense sa monnaie le plus vite possible, avant qu'elle ait perdu toute sa valeur. Tant qu'il n'y a pas d'hyperinflation, l'État peut gérer la monnaie et l'inflation comme il le souhaite. De nouvelles difficultés apparaissent, cependant. Comme d'habitude, chaque fois que l'État tente de résoudre un problème, il crée une multitude d'effets secondaires imprévus. Dans un monde de monnaies à cours forcé, chaque pays a sa monnaie. La division internationale du travail, qui était rendue possible par une monnaie commune, est désormais brisée. Les pays s'organisent en unités autarciques. L'absence de système monétaire fiable perturbe les échanges. Par conséquent le niveau de vie de chaque pays diminue. Chacun a un taux de change flottant par rapport à toutes les autres monnaies. Un pays où l'inflation est plus forte qu'ailleurs n'a plus à redouter de perdre son or, mais il y a d'autres désagréments : le taux de change de sa monnaie avec les autres pays s'effondre. C'est plutôt gênant, d'autant que les gens finissent par craindre que la dépréciation ne se prolonge. Cela augmente le coût des produits importés, ce qui peut être très pénalisant pour des pays qui ont une part importante de commerce international.

C'est pourquoi, ces dernières années, les États ont tenté d'abolir les taux de change flottants. À la place, ils ont fixé un taux de change arbitraire avec les autres monnaies. La loi de Gresham permet de deviner exactement quelles sont les conséquences d'un tel contrôle des prix. Quel que soit le taux de change retenu, il ne correspond jamais au prix de marché, lequel ne peut être connu que grâce aux fluctuations quotidiennes du marché. Il y a donc toujours une monnaie surévaluée, et l'autre sous-évaluée. Le plus souvent, les États surévaluent sciemment leur monnaie pour des raisons de prestige, et aussi à cause des conséquences suivantes. Lorsqu'une monnaie est surévaluée par décret, les gens se précipitent pour l'échanger à un cours préférentiel contre la monnaie sous-évaluée. Ceci génère un excédent de monnaie surévaluée, et une pénurie de monnaie sous-évaluée. En clair, le blocage du taux de change empêche l'offre et la demande de s'équilibrer. Dans le monde contemporain, les monnaies étrangères sont le plus souvent surévaluées par rapport au dollar. Ceci entraîne le phénomène bien connu de la « pénurie de dollars », preuve supplémentaire de la loi de Gresham.

Les pays étrangers qui se plaignent de cette « pénurie de dollars » l'ont en réalité eux-mêmes causée par leur politique. Il est même possible que ces États profitent de la situation, puisque (a) cela leur permet de demander une aide en dollars américains afin de « soulager la pénurie mondiale de dollars », et (b) cela leur donne ainsi un prétexte pour limiter les importations en provenance des États-Unis. La sous-évaluation du dollar fait que les importations venant des États-Unis sont anormalement bon marché, et les exportations vers les États-Unis

anormalement chères [Note : cette phrase a été supprimée de la 4^{ème} édition]. Résultat : un déficit commercial, et des soucis liés à l'hémorragie de dollars¹⁷. Le gouvernement du pays étranger est alors contraint d'annoncer à ses citoyens que, malheureusement, il est dans l'obligation de réduire les importations en accordant des licences aux importateurs, et en établissant la liste des importations « indispensables ». Afin de limiter les importations, certains États confisquent les devises étrangères détenues par leurs citoyens, et les paient en monnaie nationale bien moins que ce qu'ils auraient eu sur le marché, forçant ainsi une valorisation artificiellement haute de leur monnaie. Après l'or, ce sont donc les échanges internationaux qui sont nationalisés, et les exportateurs sont pénalisés. Dans les pays où le commerce international est vital, ce « contrôle des changes » par l'État aboutit virtuellement à la socialisation de l'économie. C'est ainsi qu'un taux de change artificiel peut donner à un pays une excuse pour solliciter l'aide internationale et imposer une gestion socialiste du commerce¹⁸.

À présent, le monde est prisonnier d'une nasse inextricable de contrôles des changes, d'accords monétaires, de convertibilité restreinte, et de multiples systèmes de changes. Dans certains pays, le « marché au noir » dans une devise étrangère est encouragé

¹⁷ Ces dernières années, le dollar a été surévalué par rapport aux autres devises, d'où une fuite de dollars des États-Unis vers les autres pays.

¹⁸ On trouvera une excellente présentation du change et du contrôle des changes dans le livre de George Winder, *The free convertibility of Sterling* (The Batchworth Press, London 1955).

légalement afin de pouvoir découvrir le véritable taux de change, et des cours discriminatoires divers sont fixés pour chaque sorte de transaction. Presque tous les pays ont une monnaie à cours forcé, mais ils n'ont pas le courage de le reconnaître, et prétendent donc être sur un « étalon lingot d'or restreint ». En fait, l'or n'est pas utilisé dans la définition de la monnaie, mais comme un moyen pratique pour l'État car : (a) fixer le taux de change d'une monnaie avec l'or permet de faire ses comptes facilement dans une autre devise pour les échanges ; et (b) certains États continuent d'utiliser l'or. Puisque les taux de change sont fixe, *quelque chose* doit bouger afin d'équilibrer les paiements de chaque pays, et l'or est le candidat idéal. En clair, l'or n'est plus la monnaie mondiale ; c'est devenu la monnaie des *États*, qu'ils utilisent pour se payer l'un l'autre.

La panacée, en termes d'inflation, serait clairement une forme quelconque de papier-monnaie mondial, manipulé par un État mondial et une banque centrale mondiale, avec un taux d'inflation uniforme. Mais les perspectives de voir se réaliser ce rêve sont encore lointaines. Nous ne sommes pas près d'avoir un État mondial, et jusqu'ici les monnaies nationales ont rencontré des difficultés diverses et contradictoires qui ne permettent pas de les fondre en une unité commune. Le Fonds Monétaire International, par exemple, est essentiellement destiné à soutenir le contrôle des changes en général, et la sous-évaluation du dollar en particulier. Le Fonds exige que chaque pays membre fixe son taux de change, puis apporte au fonds de l'or et des dollars afin de les prêter aux États qui se trouveraient à cours de monnaie forte.

13. L'État et la monnaie

Beaucoup de gens s'imaginent que le marché, malgré ses avantages certains, offre un tableau chaotique et désordonné. Rien n'est « planifié », tout est laissé au hasard. Le diktat de l'État, au contraire, paraît simple et ordonné : les ordres sont transmis et obéis. Il n'y a aucun domaine où ce mythe n'est plus fort que pour la monnaie. Apparemment, la monnaie – au minimum – doit rester sous le strict contrôle de l'État. Mais la monnaie est l'âme de l'économie ; c'est l'intermédiaire dans toutes les transactions. À partir du moment où l'État dirige la monnaie, il est aux commandes d'un poste stratégique pour contrôler l'économie, d'où il dispose d'un tremplin vers le socialisme complet. Nous avons vu qu'un marché libre de la monnaie ne serait pas chaotique, contrairement à une croyance répandue ; qu'en fait il serait un modèle d'ordre et d'efficacité.

Qu'avons-nous donc appris au sujet de l'État et de la monnaie ? Nous avons vu que, au fil des siècles, l'État a envahi pas à pas le marché et pris complètement le contrôle du système monétaire. Nous avons vu que chaque nouveau contrôle, parfois d'apparence anodine, appelle toujours des mesures nouvelles. Nous avons vu que les États sont par nature inflationnistes, car l'inflation est pour l'État et les groupes d'intérêt un moyen tentant d'obtenir des revenus. L'État s'est donc progressivement saisi des rênes du système monétaire, afin (a) de gonfler l'économie au rythme qu'il décide ; et (b) d'amener une gestion socialiste de l'économie toute entière.

L'intervention de l'État dans la monnaie a donné au monde des tyrannies sans précédent ; mais elle a surtout

amené le chaos au lieu de l'ordre. Le commerce international paisible et productif a été fragmenté en mille morceaux. Les échanges et les investissements ont été entravés par des myriades de restrictions, de contrôles, de cours artificiels, d'effondrements monétaires, etc. Cela a contribué à provoquer des guerres en transformant un monde d'échanges paisibles en une jungle où des blocs monétaires se livrent bataille. En résumé, nous voyons que la coercition, dans la monnaie comme dans les autres domaines, n'engendre pas l'ordre, mais le chaos et le conflit.

Troisième partie

La désintégration monétaire de l'Occident

Depuis la première édition de ce livre, le vent semé par les interventionnistes monétaires s'est transformé en tempête. La crise monétaire mondiale de février-mars 1973, suivie de l'effondrement du dollar en juillet, n'a été que la dernière d'une série de crises de plus en plus rapprochées. C'est un cas d'école pour notre analyse des conséquences inévitables de l'intervention de l'État dans le système monétaire. Chaque fois, les États occidentaux appliquent un remède temporaire, puis ils clament que le système monétaire mondial est désormais solide, et que les crises monétaires sont de l'histoire ancienne. Nixon est allé jusqu'à affirmer que les accords du Smithsonian Institute de décembre 1971 seraient le « plus grand accord monétaire dans l'histoire de l'humanité », alors qu'il a capoté au bout d'un an seulement. Chaque nouvelle « solution » s'écroule plus vite que la précédente.

Afin de comprendre le chaos monétaire actuel, il faut retracer brièvement les évolutions monétaires internationales du vingtième siècle. Toutes les interventions inflationnistes se sont effondrées sous le poids de leurs contradictions internes, annonçant l'arrivée d'une nouvelle série de mesures. L'histoire de l'ordre monétaire mondial au vingtième siècle peut être divisée en neuf périodes. Examinons-les l'une après l'autre.

1. Phase I. L'étalon-or classique (1815-1914)

Métaphoriquement, on peut voir le monde occidental au dix-neuvième et au début du vingtième siècle – l'époque de l'étalon-or « classique » – comme un véritable âge d'or. À l'exception du problème de l'argent, le monde était basé sur l'étalon-or, ce qui veut dire que chaque monnaie nationale (le dollar, la livre, le franc, etc.) n'était que le *nom* d'une quantité d'or d'un *poids* bien précis. Le « dollar », par exemple, était défini comme 1/20^{ème} d'once, la livre comme un peu moins d'un quart d'once, et ainsi de suite. De ce fait, les « taux de change » entre les différentes monnaies nationales étaient fixes, non parce qu'ils étaient arbitrairement contrôlés par les États, mais dans le même sens qu'une livre est définie comme pesant 16 onces.

Grâce à l'étalon-or international, le monde entier jouissait des avantages liés au fait d'avoir une monnaie unique. Le fait d'avoir *une seule* monnaie sur tout le territoire national a contribué à la croissance et à la prospérité aux États-Unis. Nous avons eu un étalon-or, ou du moins le même dollar dans tout le pays, et nous n'avons pas eu à connaître le chaos d'innombrables monnaies émises par chaque ville, chaque conté, et flottant les unes par rapport aux autres. Le dix-neuvième siècle a joui d'une monnaie unique dans tout le monde civilisé. La monnaie commune facilitait le commerce, l'investissement, et les déplacements à l'intérieur de cette zone commerciale et monétaire, avec comme conséquence une spécialisation accrue et une meilleure division internationale du travail.

Il faut souligner que le choix de l'or comme standard monétaire ne résulte pas d'un choix arbitraire par des États. Depuis des siècles, l'or s'était imposé sur le marché comme monnaie marchandise, en raison de sa stabilité et de ses qualités monétaires. Par-dessus tout, l'offre et la production d'or sont assurées uniquement par le marché, et non par l'imprimerie de l'État.

L'étalon-or fournit un mécanisme de marché permettant de limiter automatiquement les tentations inflationnistes de l'État. Il permet aussi de stabiliser automatiquement la balance des paiements de chaque pays. Comme le philosophe et économiste David Hume l'a noté au milieu du dix-huitième siècle, si un pays – par exemple la France – accroît sa production de billets en francs, les prix montent. La hausse des revenus en francs stimule les importations étrangères, qui sont également facilitées du fait que les produits étrangers deviennent relativement moins chers que les produits locaux. Simultanément, la hausse des prix domestiques décourage les exportations. Il en résulte un déficit de la balance des paiements, qui est soldée lorsque les pays étrangers demandent la conversion de francs en or. Les sorties d'or obligent finalement la France à réduire son inflation de papier sous peine de perdre toutes ses réserves d'or. Si l'inflation a joué sur les comptes bancaires, alors les banques françaises doivent réduire leurs prêts et leurs comptes courants, sinon elles encourent un risque de faillite si des étrangers demandent la conversion de leurs comptes en or. La contraction fait baisser les prix domestiques, et génère un surcroît d'exportations, ce qui inverse le flux d'or jusqu'à ce que les prix soient égalisés entre la France et les autres pays.

Il est vrai que les mesures prises par l'État avant le dix-neuvième siècle ont freiné ce processus de marché, rendant possible un cycle économique malgré l'existence de l'étalon-or, avec une période d'inflation suivie d'une récession. Parmi ces mesures, il faut noter tout particulièrement : le monopole du monnayage par l'État, les lois de cours légal, la production de papier-monnaie, et le soutien de chaque État aux banques inflationnistes. Mais bien que ces mesures freinent le processus d'ajustement, en fin de compte la situation reste sous contrôle. Même si l'étalon-or classique du dix-neuvième siècle n'était pas parfait, et connaissait des bulles et des krachs relativement mineurs, il reste de loin le meilleur ordre monétaire que le monde ait connu. C'est un ordre qui marchait, qui empêchait les cycles économiques de déraiper complètement, et qui facilitait le développement du commerce international, des échanges, et de l'investissement¹.

2. Phase II. Pendant et après la première guerre mondiale

Puisque l'étalon-or classique fonctionnait si bien, pourquoi s'est-il effondré ? Il s'est effondré parce que l'on a cru que les États tiendraient leurs promesses monétaires, et qu'une fois les banques placées sous leur contrôle, ils veilleraient à ce que la livre, le dollar, le franc etc. restent convertibles en or. Ce n'est pas l'or qui

¹ Pour une étude récente de l'étalon-or classique, et l'histoire des premières étapes de son effondrement au 20^{ème} siècle, lire Melchior Palyi, *The twilight of gold, 1914-1936* (Henry Regnery, Chicago 1972).

a causé cet échec ; c'est la foi aveugle dans les promesses de l'État. Pour se lancer dans l'atrocité que fut la première guerre mondiale, chaque État avait besoin de gonfler son offre de monnaie papier et de monnaie bancaire. L'inflation était si forte qu'il était impensable que les États en guerre puissent tenir leurs promesses. C'est pourquoi ils ont décidé « d'abandonner l'étalon-or » – c'est-à-dire de se déclarer en faillite – peu après leur entrée en guerre. Tous, à l'exception des États-Unis, qui sont entrés en guerre tardivement, et où l'inflation du dollar ne menaçait pas vraiment la convertibilité. Mais, en-dehors des États-Unis, le monde souffrait de ce que les économistes considèrent à présent comme le Nirvana, à savoir des taux de change flottants – appelés de nos jours « taux de change gérés » – avec des dévaluations compétitives, une guerre des blocs monétaires, un contrôle des changes, des tarifs douaniers, des quotas, et l'effondrement du commerce international et de l'investissement. L'inflation de la livre, du franc, du mark etc. ont abouti à leur dépréciation par rapport à l'or et au dollar. Le chaos monétaire s'est répandu sur la planète.

À cette époque, heureusement, rares étaient les économistes qui osaient se réjouir de la situation comme si c'était un ordre monétaire idéal. On considérait plutôt que la Phase II marquait le début d'une catastrophe internationale, et les hommes politiques, comme les économistes, cherchaient à retrouver la stabilité et la liberté de l'étalon-or classique.

3. Phase III. L'étalon de change-or (Grande-Bretagne et États-Unis)

Comme revenir à l'âge d'or ? L'attitude raisonnable aurait été de reconnaître les faits – à savoir la dévaluation de la livre, du franc, du mark etc. –, et de revenir à l'étalon-or à un cours ajusté : un cours tenant compte de l'offre de monnaie et du niveau des prix existants. La livre britannique, par exemple, avait traditionnellement été définie à un poids qui la rendait équivalente à 4,86 dollars. Mais à la fin de la première guerre mondiale, l'inflation en Angleterre avait ramené la livre à 3,50 dollars sur le marché des changes. Les autres monnaies aussi étaient dévaluées. Une sage décision pour l'Angleterre aurait été de revenir à l'or à un cours d'environ 3,50 dollars, et que les autres pays inflationnistes fassent de même. Au lieu de cela, l'Angleterre a fait le choix funeste de revenir à l'or à l'ancien cours de 4,86 dollars². Elle l'a fait pour des raisons de « prestige national », dans une vaine tentative de replacer Londres, avec sa « monnaie forte », au cœur de la finance mondiale. Pour réussir un tel exploit, l'Angleterre aurait été obligée de contracter fortement son offre de monnaie ainsi que son niveau des prix. À 4,86 dollars pour une livre les exportations anglaises étaient bien trop chères pour être compétitives sur les marchés mondiaux. Mais politiquement la déflation était hors de question, car le poids croissant des syndicats, avec la mise en place d'un système national d'assurance-

² Sur cette erreur cruciale de l'Angleterre et ses conséquences, jusqu'à la crise de 1929, lire de Lionel Robbins, *La grande dépression* (MacMillan, New York 1934).

chômage, avait rendu les salaires rigides à la baisse. Pour pouvoir dégonfler la monnaie anglaise, il fallait revenir en arrière dans la croissance de l'État-providence. C'est pourquoi les Anglais ont préféré continuer à gonfler leur monnaie, ainsi que les prix. Sous l'effet combiné de l'inflation et de la surévaluation de la monnaie, les exportations anglaises sont restées anémiques pendant toutes les années 1920, et le chômage est demeuré élevé durant une période où presque tous les autres pays connaissaient une forte croissance.

Comment les Anglais pouvaient-ils avoir le beurre et l'argent du beurre ? En instaurant un nouvel ordre monétaire international, incitant ou obligeant les *autres* États à choisir l'inflation sous peine de surévaluer leur *propre* monnaie, afin de pénaliser leurs exportations et de subventionner les importations anglaises. C'est exactement ce qu'a fait l'Angleterre à la conférence de Genève en 1922, où elle a posé les bases d'un nouvel ordre monétaire international, l'étalon de change-or.

L'étalon de change-or fonctionnait de la façon suivante. Les États-Unis sont restés sur l'étalon-or classique, leurs dollars convertibles en or. Mais l'Angleterre et les autres pays occidentaux sont revenus à un pseudo étalon-or : en 1926 pour l'Angleterre, et autour de cette date pour les autres pays. La livre anglaise et les autres monnaies n'étaient pas convertibles en or, mais uniquement en gros lingots d'or, utilisables uniquement pour des transactions internationales. Cela empêchait les citoyens ordinaires en Angleterre et dans les autres pays européens d'utiliser l'or dans leur vie quotidienne, et laissait ainsi plus de champs à l'inflation monétaire et bancaire. De plus, la

livre anglaise était convertible en or ou en dollars. Les autres monnaies n'étaient pas convertibles en or, mais en livres, et l'Angleterre incitait la plupart de ces pays à lui renvoyer leur or à la parité surévaluée. Le résultat était une pyramide du dollar sur l'or, de la livre anglaise sur le dollar, et des autres monnaies européennes sur la livre. Le dollar et la livre étaient les deux « monnaies-clés » de ce système baptisé « étalon de change-or ».

Dès lors, une fois que l'Angleterre a eu de l'inflation et un déséquilibre de sa balance commerciale, le mécanisme de l'étalon-or, qui aurait pu limiter l'inflation britannique, n'a pas fonctionné. Car les autres pays, au lieu de convertir leurs livres en or, préféraient les garder et augmenter l'inflation. Ainsi, plus rien ne limitait l'inflation en Angleterre et en Europe, et en l'absence de la discipline de l'étalon-or, les déficits anglais s'accumulaient. Quant aux États-Unis, l'Angleterre est parvenue à les convaincre de laisser filer l'inflation du dollar, pour limiter l'hémorragie de ses réserves d'or et de dollars vers les États-Unis.

Le problème de l'étalon de change-or est qu'il ne peut pas durer. Vient un moment où il faut payer l'addition, qui est la conséquence désastreuse d'une longue période d'inflation. Tandis que les réserves de livres sterling s'entassaient en France, aux États-Unis, et ailleurs, tout l'édifice inflationniste est devenu de plus en plus fragile et instable. Le moindre défaut de confiance pouvait provoquer un effondrement général. C'est exactement ce qui s'est produit en 1931. Lorsque des banques ont fait faillite à travers toute l'Europe, et que la France a tenté de revenir à une « monnaie forte » en convertissant ses

livres en or, la Grande-Bretagne a du abandonner complètement l'étalon-or. Les autres pays européens l'ont rapidement suivie.

4. Phase IV. Les monnaies à cours forcé flottantes (1931-1945...)

Dès lors, le monde était retombé dans le chaos de la première guerre mondiale, sauf qu'à présent il y avait bien peu d'espoir de revenir un jour à l'étalon-or. L'ordre économique international s'était désintégré en chaos, avec des taux de change fixes ou gérés, dévaluations compétitives, contrôle des changes, et barrières douanières. Une guerre économique et monétaire faisait rage, à l'échelon international, entre les monnaies et les blocs monétaires. Le commerce et les investissements internationaux se figeaient. Les échanges entre pays concurrents passaient par des accords de troc bilatéraux négociés par les États. Le Secrétaire d'État Cordell Hull a souligné à maintes reprises que ces conflits économiques et monétaires des années 1930 ont été la cause principale de la seconde guerre mondiale³.

Les États-Unis sont restés sur l'étalon-or encore deux ans puis, en 1933-1934, ils ont abandonné l'étalon-or dans une vaine tentative d'enrayer la dépression. Désormais, les Américains ne pouvaient plus convertir leurs dollars en or, et il leur était même interdit de posséder de l'or, sur place aussi bien qu'à l'étranger. Mais après 1934 les États-Unis sont restés sur une nouvelle forme d'étalon-or

³ Cordell Hull, *Memoirs* (New York, 1948) I, 81. Voir aussi Richard N. Gardner, *Sterling-Dollar Conspiracy* (Clarendon Press, Oxford 1956) p.141.

très particulier, où le dollar était convertible à 35 dollars l'once uniquement pour les gouvernements étrangers et leurs banques centrales. Il restait un lien ténu avec l'or. De plus, le chaos monétaire européen provoquait un afflux d'or vers le seul refuge monétaire à peu près sûr, les États-Unis.

Le chaos et la guerre économique acharnée des années 1930 nous enseigne une leçon importante : les monnaies à cours forcé flottant librement, comme préconisé par Milton Friedman et l'école de Chicago, ont un grave défaut *politique* (en plus des erreurs économiques). Ce que les friedmaniens veulent faire – *au nom de la liberté du marché* – c'est couper définitivement toute référence à l'or, confier le contrôle absolu de chaque monnaie nationale à un État central chargé d'émettre une monnaie à cours forcé ; *puis ensuite*, pousser chaque pays à laisser fluctuer sa monnaie librement par rapport aux autres monnaies à cours forcé, tout en se retenant de laisser filer trop ouvertement l'inflation. Le grave défaut politique de ce système est qu'il offre à un État-nation le pouvoir absolu de contrôler la masse monétaire, en espérant que l'État s'abstiendra d'utiliser ce pouvoir. Puisque le pouvoir finit toujours par être utilisé – notamment le pouvoir d'émettre de la fausse monnaie – ce programme étatiste est évidemment bien naïf. Ainsi, l'expérience douloureuse de la Phase IV – la monnaie à cours forcé et la guerre économique des années 1930 – a poussé les autorités américaines à se fixer comme principal objectif de la seconde guerre mondiale de restaurer un ordre monétaire international viable ; un ordre dans lequel le commerce international pourrait renaître et la division internationale du travail porter ses fruits.

5. Phase V. *Bretton Woods et le nouvel étalon-or (États-Unis 1945-1968)*

Le nouvel ordre monétaire international a été conçu et proposé par les États-Unis lors de la conférence monétaire internationale de Bretton Woods, dans le New Hampshire en 1944, puis ratifiée par le Congrès en juillet 1945. Certes, le système de Bretton Woods était nettement meilleur que le désastre des années 1930. Mais ce n'était jamais qu'une variante inflationniste qui fonctionnait comme l'étalon de change-or des années 1920. Et, comme dans les années 1920, il n'allait pas marcher très longtemps.

Pour l'essentiel, le système était la réplique de l'étalon de change-or des années 1920, mais la livre sterling voyait son rôle de « monnaie clé » brutalement repris par le dollar. Le dollar, valorisé 1/35^{ème} d'once, était à présent la *seule* monnaie clé. L'autre différence par rapport aux années, c'est que les Américains ne pouvaient plus convertir leurs dollars en or. À la place, on reprenait le mécanisme des années 1930, dans lequel *seuls* les gouvernements étrangers et leurs banques centrales pouvaient convertir leurs dollars. Seuls les gouvernements – et aucune personne privée – se virent accorder le privilège de convertir leurs dollars en or, la monnaie mondiale. Dans le système de Bretton Woods, les États-Unis empilaient des dollars (sous forme d'espèces et de dépôts bancaires) au-dessus de leurs réserves d'or, lesquelles pouvaient être demandées par les gouvernements étrangers pour convertir leurs dollars ; et tous les autres gouvernements détenaient des réserves de dollars, et empilaient leur propre monnaie au-dessus.

Puisque les États-Unis ont abordé la période de l'après-guerre avec un énorme stock d'or (environ 25 milliards de dollars) cela laissait beaucoup de marge pour empiler des dollars au-dessus. De plus, le système pouvait « marcher » un certain temps car toutes les monnaies mondiales furent intégrées dans le nouveau système à leur parité d'avant-guerre, qui était le plus souvent nettement surévaluée après une période d'inflation et de dévaluations. La livre sterling, par exemple, fut intégrée à 4,86 dollars, bien plus que son pouvoir d'achat sur le marché. Puisque le dollar était artificiellement sous-évalué et la plupart des autres monnaies surévaluées en 1945, le dollar était rare et le monde souffrait d'une soi-disant pénurie de dollars que le contribuable américain était censé résorber par des aides aux pays étrangers. En clair, l'aide étrangère, financée par l'infortuné contribuable américain, servait en partie à subventionner l'excédent commercial du dollar sous-évalué.

Puisque l'inflation pouvait continuer un certain temps avant que ses effets ne se fassent sentir, les États-Unis se sont lancés après la guerre dans une politique d'expansion monétaire continue, une politique qu'ils ont joyeusement continué depuis. Au début des années 1950, l'inflation américaine soutenue a commencé à changer le cours du commerce international. Car, tandis que les États-Unis gonflaient et dilataient leur monnaie et leur crédit, les principaux pays européens, souvent influencés par des conseillers monétaires « autrichiens », poursuivaient plutôt une politique de « monnaie forte » (par exemple l'Allemagne, la Suisse, la France, l'Italie). L'Angleterre, fortement inflationniste, était confrontée à une sortie massive de dollars qui la contraignait à

dévaluer la livre à un niveau plus réaliste (pendant un temps elle resta approximativement à 2,40 dollars). Tout ceci, combiné à la productivité croissante de l'Europe, et plus tard du Japon, provoquait un déficit récurrent de la balance des paiements des États-Unis. Comme les années 1950 et 1960 passaient, les États-Unis sont devenus de plus en plus inflationnistes, aussi bien en valeur absolue que relativement au Japon et à l'Europe de l'Ouest. Mais l'étalon-or n'était plus là pour freiner l'inflation – en particulier l'inflation *américaine*. Car les règles du jeu de Bretton Woods stipulaient que les pays d'Europe de l'Ouest devaient entasser des réserves de dollars, et même les utiliser pour asseoir l'inflation de leur propre monnaie et du crédit.

Dans le courant des années 1950 et 1960, les pays d'Europe de l'Ouest (et le Japon), qui étaient favorables à une monnaie forte, en ont eu assez de devoir accumuler des dollars qui étaient à présent de plus en plus surévalués au lieu de sous-évalués. Comme le pouvoir d'achat – et donc la valeur réelle des dollars – baissait, les gouvernements étrangers ont voulu s'en débarrasser. Mais le système dans lequel ils étaient coincés tournait progressivement au cauchemar. Des critiques européennes se faisaient entendre, notamment celle de la France via le principal conseiller de De Gaulle en matière monétaire, l'économiste Jacques Rueff, qui était favorable à l'étalon-or. Mais la réponse des Américains fut le mépris et une fin de non-recevoir. Les politiciens et économistes américains répondaient que l'Europe *était tenue* d'utiliser le dollar comme monnaie, avec les problèmes que cela entraînait. Par conséquent, les États-Unis poursuivaient gaiement l'inflation tout en ayant une

attitude « d'indifférence bienveillante » vis-à-vis des conséquences monétaires internationales.

Mais l'Europe avait légalement le droit de convertir des dollars en or à 35 dollars l'once. Et comme le dollar était de plus en plus surévalué par rapport aux monnaies fortes et à l'or, les gouvernements européens ont commencé à exercer ce droit. Le frein de l'étalon-or s'est mis à agir. Ainsi, pendant les deux décennies qui ont suivi le début des années 1950, les États-Unis ont régulièrement perdu de l'or, jusqu'à ce que le stock d'or ait fondu de plus de 20 milliards à 9 milliards de dollars. Comment les États-Unis pourraient-ils maintenir la convertibilité des dollars étrangers en or – la pierre angulaire de Bretton Woods – alors que l'inflation du dollar continuait et que sa base en or rétrécissait ? L'inflation du dollar et des prix n'était pas ralentie par ces considérations, pas plus que la politique « d'indifférence bienveillante » qui avait laissé s'accumuler plus de 80 milliards de dollars indésirables en Europe (connus sous le nom d'eurodollars). Les États-Unis exerçaient une forte pression politique sur les gouvernements européens pour les dissuader de convertir leurs dollars en or. À une plus grande échelle, ils faisaient comme les Anglais, qui avaient cajolé la France jusqu'en 1931 afin qu'elle ne convertisse pas ses importantes réserves de livres sterling. Mais les lois de l'économie, à leur manière, finissent toujours par rattraper les gouvernements. C'est ce qui est arrivé au gouvernement américain inflationniste à la fin des années 1960. L'étalon de change-or de Bretton Woods – que les États-Unis avaient présenté comme permanent et inébranlable – a commencé à s'effriter rapidement à partir de 1968.

6. Phase VI. *Le dénouement de Bretton Woods (1968-1971)*

À mesure que les dollars s'accumulaient à l'étranger et que l'or continuait de s'écouler à l'extérieur, les États-Unis ont rencontré des difficultés croissantes pour maintenir l'or à 35 dollars l'once sur les marchés de Londres et de Zurich. Le cours de 35 dollars l'once était la pierre angulaire du système, et si les citoyens Américains s'étaient vu interdire la possession d'or partout dans le monde, rien n'empêchait les citoyens des autres pays de détenir des pièces ou des lingots. En Europe, une façon de convertir ses dollars en or était de les vendre contre de l'or à 35 dollars l'once sur le marché. Comme le dollar poursuivait son inflation et se dépréciait, et comme la balance des paiements américaine se creusait, les Européens et les autres personnes privées ont accéléré leurs ventes de dollars contre de l'or. Pour soutenir le dollar et maintenir le cours de 35 dollars l'once, le gouvernement américain était obligé de puiser dans son stock d'or pour le vendre à Londres et Zurich.

À la suite d'une crise de confiance dans le dollar sur le marché de l'or, en mars 1968 les États-Unis ont apporté un changement profond au système monétaire. L'idée était d'empêcher que le marché de l'or puisse devenir une gêne pour les accords de Bretton Woods. C'est ainsi qu'est né le « marché de l'or à deux vitesses ». Le but était d'isoler complètement le marché de l'or – qui menaçait de s'emballer – de la *vraie* action monétaire, dans les banques centrales et les gouvernements mondiaux. Les États-Unis ne visaient plus à maintenir le

cours de l'or à 35 dollars sur le marché. Ils ne s'intéressaient plus au cours sur le marché libre de l'or, mais se mirent d'accord avec tous les autres pays pour rester indéfiniment à 35 dollars l'once. Dorénavant, les États et les banques centrales du monde n'achetaient plus l'or sur le marché « extérieur » et ne vendaient plus l'or sur ce marché. Désormais, l'or circulait simplement comme unité de compte d'une banque centrale à une autre, et les nouvelles ressources en or – le marché libre de l'or ou la demande privée d'or – suivaient leur cours, indépendamment des accords monétaires internationaux.

En parallèle, les États-Unis militaient activement pour instaurer des réserves mondiales en papier d'un genre nouveau, les droits de tirage spéciaux (DTS). Ils espéraient à terme pouvoir les utiliser à la place de l'or, comme du papier-monnaie international émis par une future banque centrale mondiale (BCM). Si un tel système était mis en place, les États-Unis pourraient continuer leur inflation à tout jamais, tout en ayant le soutien des autres gouvernements (la seule limite étant alors le spectre de l'hyperinflation et l'effritement du papier-monnaie mondial). Mais l'Europe de l'Ouest et les pays à « monnaie forte » se sont fermement opposés aux DTS, qui ne constituent à ce jour qu'un petit supplément de réserves pour les Américains et les autres monnaies.

Tous les économistes pro papier, des keynésiens aux friedmaniens, étaient persuadés que l'or disparaîtrait du système monétaire international. Tous ces économistes très sûrs d'eux-mêmes prédisaient que l'or, une fois privé du « soutien » du dollar, tomberait rapidement sous les 35 dollars l'once, et même jusqu'à ce qu'ils considéraient

comme le prix « industriel » non monétaire de l'or, à 10 dollars l'once. Au lieu de cela, le cours de l'or n'est jamais passé sous les 35 dollars. Il est resté en permanence au-dessus de 35 dollars et est monté jusqu'à environ 125 dollars l'once début 1973. À peine un an plus tôt, aucun économiste pro papier n'aurait osé imaginer un tel chiffre.

Au lieu d'instaurer un nouveau système monétaire pérenne, le marché de l'or à deux vitesses a juste permis de gagner quelques années. L'inflation américaine et les déficits ont continué. Les eurodollars s'accumulaient rapidement, l'or continuait de sortir, et le cours élevé de l'or sur les marchés internationaux indiquait que la confiance dans le dollar s'effritait de plus en plus vite. Le système à deux vitesses se termina par une crise – et par la dissolution de Bretton Woods⁴.

7. Phase VII. La fin de Bretton Woods : monnaies à cours forcé flottantes (août-décembre 1971)

Le 15 août 1971, tandis que le Président Nixon imposait un gel des salaires dans une vaine tentative de stopper l'inflation, il précipitait dans le même temps la chute du système de Bretton Woods datant de l'après-guerre. Comme les banques centrales européennes avaient fini par menacer de convertir en or une partie de leurs stocks de dollars, Nixon décida d'abandonner complètement

⁴ Sur le marché de l'or à deux vitesses, voir Jacques Rueff, *Le péché monétaire de l'Occident* (Plon, 1971)

l'or. Pour la première fois dans l'histoire des États-Unis, le dollar était totalement à cours forcé, sans aucun adossement à l'or. Même le lien ténu avec l'or qui subsistait depuis 1933 était à présent rompu. Le monde était plongé dans le système de monnaies à cours forcé des années 1930, et même pire puisque même le dollar n'avait plus de référence à l'or. Au loin se profilaient le spectre tant redouté des blocs monétaires, des dévaluations compétitives, la guerre économique, et l'effondrement du commerce international et des investissements, avec la dépression mondiale qui va avec.

Que faire ? Pour essayer de reconstituer un ordre monétaire international ne reposant pas sur l'or, les États-Unis emmenèrent le monde vers les accords de Washington du 18 décembre 1971.

8. Phase VIII. Les accords de Washington (décembre 1971-février 1973)

Les accords de Washington, présentés par Nixon comme l'un des « plus grands accords monétaires dans l'histoire mondiale », étaient encore plus fragiles et instables que l'étalon de change-or ou les accords de Bretton Woods. Car une fois de plus, les pays du monde promettaient de maintenir des taux de change fixes, mais cette fois sans or ni aucun support mondial en espèces. En outre, de nombreuses monnaies européennes s'échangeaient à une parité sous-évaluée par rapport au dollar. La seule concession américaine fut une minuscule dévaluation du cours officiel du dollar à 38 dollars l'once. Même si elle était trop petite et arrivait trop tard, cette dévaluation était importante d'un autre point de vue. Elle mettait fin à une

longue succession de promesses des États-Unis, qui s'étaient engagés à maintenir le cours à 35 dollars l'once à tout prix. Finalement, on admettait implicitement que le cours de 35 dollars n'était pas gravé dans le marbre.

Sans un moyen d'échange universel, inévitablement, les taux de change fixes étaient condamnés à lâcher, même en se laissant de larges zones de fluctuation. C'était d'autant plus vrai qu'aux États-Unis l'inflation monétaire et la hausse des prix, le déclin du dollar, et le déficit de la balance des paiements s'aggravaient.

Combinée avec une inflation continue, et sans le soutien de la convertibilité en or, la masse eurodollars fit monter le cours de l'or sur le marché jusqu'à 215 dollars l'once. Chaque jour, la surévaluation du dollar et la sous-évaluation des monnaies fortes européennes et japonaise devenaient plus flagrantes, et le cours du dollar a fini par s'effondrer sur les marchés mondiaux, provoquant la panique de février-mars 1973. Il devenait impossible pour l'Allemagne de l'Ouest, la Suisse, la France, et les autres pays à monnaie forte d'acheter des dollars afin de soutenir son cours surévalué. En un peu plus d'un an, les taux de change fixes sans convertibilité en or des accords de Washington avaient volé en éclats en se heurtant à la dure réalité économique.

9. Phase IX. Monnaies à cours forcé flottantes (mars 1973-...?)

Après l'effondrement du dollar, le monde a de nouveau basculé dans un régime de monnaies à cours forcé flottantes. À l'intérieur du bloc d'Europe de l'Ouest, les taux de changes étaient liés les uns aux autres, et les

États-Unis ont dévalué de nouveau un petit peu le cours officiel du dollar, à 42 dollars l'once. Comme le dollar plongeait de jour en jour sur le marché international des changes, et que le mark ouest-allemand, le franc suisse, et le yen japonais grimpaient toujours plus haut, les autorités américaines, sous l'influence des économistes friedmaniens, ont commencé se dire que c'était là une situation monétaire idéale. Reconnaissons que, dans un monde de taux de change libres, il n'y aurait pas d'accumulation excessive de dollars ni de crises de la balance des paiements. Les entreprises américaines exportatrices se réjouissaient, parce que la baisse du dollar avait rendu les produits américains bon marché à l'étranger, ce qui favorisait les exportations. Il est vrai que certains gouvernements continuaient à intervenir dans les fluctuations des taux de change (taux de change « gérés » au lieu de « libres ») mais, dans l'ensemble, l'ordre monétaire international semblait avoir atteint le nirvana friedmanien.

Pourtant, on a constaté rapidement que tout n'allait pas pour le mieux dans le système monétaire international. Un problème récurrent est que les pays à monnaie forte ne peuvent pas éternellement rester assis et regarder leur monnaie s'apprécier et leurs exportations chuter au profit de leurs concurrents américains. Si l'inflation américaine et la baisse du cours du dollar se prolongent, très rapidement ils adoptent des dévaluations compétitives, des contrôles des changes, des blocs monétaires, et la guerre économique des années 1930. Mais le revers de la médaille pose un problème encore plus pressant : la baisse du dollar signifie que les importations américaines sont beaucoup plus chères, les touristes américains à

l'étranger sont pénalisés, et les pays étrangers s'arrachent nos exportations bon marché ce qui fait monter leurs prix domestiques (comme la hausse du prix de la viande et du blé aux États-Unis). Les exportateurs américains sont donc bien avantagés, mais seulement au détriment des consommateurs américains, assommés par l'inflation. Les fluctuations rapides du taux de change entretiennent une forte incertitude. Les Américains l'ont reçue de plein fouet avec la chute brutale du dollar sur le marché des changes en juillet 1973.

Depuis que les États-Unis ont complètement abandonné l'or en août 1971, et opté pour le système friedmanien de taux de change libres en mars 1973, les États-Unis et le monde ont subi la période d'inflation la plus forte et la plus soutenue de l'histoire du monde en temps de paix. Bien entendu, c'est tout sauf une coïncidence. Avant que le dollar soit coupé de l'or, les keynésiens et les friedmaniens soutenaient chacun à leur manière l'idée d'une papier-monnaie à cours forcé, prédisant avec assurance qu'une fois la monnaie à cours forcé établie, le prix de marché de l'or redescendrait rapidement à son niveau non monétaire, aux alentours de 8 dollars l'once. Dans leur rejet de l'or, les deux écoles soutenaient que c'était la puissance du dollar qui avait fait monter le cours de l'or, et non l'inverse. Depuis 1971, le prix de marché de l'or n'est jamais repassé sous l'ancien prix officiel de 35 dollars l'once, et la plupart du temps il est resté considérablement plus élevé. Dans les années 1950 et 1960, lorsque des économistes comme Jacques Rueff appelaient un étalon-or à 70 dollars l'once, un prix aussi élevé était considéré comme absurde. Il semble aujourd'hui si bas que c'en est encore plus absurde. La

flambée du cours de l'or est un signe de la dépréciation catastrophique du dollar depuis que les économistes « modernes » ont imposé leurs vues et qu'on lui a retiré le soutien de l'or.

On voit aujourd'hui que le monde en a assez de l'inflation sans précédent qui a été déclenchée, aux États-Unis et ailleurs, par l'ère des monnaies à cours forcé flottantes inaugurée en 1973. Nous sommes également inquiets devant les taux de changes extrêmement volatiles et imprévisibles. Cette volatilité est la conséquence du système national de monnaie à cours forcé, qui a fragmenté la monnaie mondiale, et ajouté à l'incertitude naturelle des prix de marché l'instabilité artificielle de la politique. Le rêve friedmanien de monnaies à cours forcé flottantes est parti en fumée, et il a été remplacé par un désir bien compréhensible de revenir à une monnaie internationale avec des taux de changes fixes.

Malheureusement, l'étalon-or a été oublié, et le but ultime de la plupart des dirigeants américains et mondiaux serait d'établir une monnaie papier à cours forcé dans la vieille tradition keynésienne, une nouvelle unité monétaire qui serait émise par une banque centrale mondiale. Que cette nouvelle monnaie s'appelle « le bancor » (ainsi nommé par Keynes), « unita » (comme le proposait Harry Dexter White, représentant du Trésor durant la seconde guerre mondiale) ou bien le « phœnix » (comme le suggère *The Economist*), cela n'a aucune importance. Le point crucial est qu'une telle monnaie papier internationale éliminerait en effet les crises de la balance des paiements, puisque la BCM pourrait émettre

autant de bancors qu'elle le souhaite et les fournir au pays de son choix, mais elle serait le canal de diffusion d'une inflation mondiale sans précédent, puisqu'elle ne serait limitée ni par les crises de la balance des paiements, ni par la chute de son taux de change. La BCM serait alors seule aux commandes pour déterminer l'offre mondiale de monnaie et sa répartition entre les pays. Usant de son pouvoir, la BCM soumettrait le monde à ce qu'elle considère être une inflation sagement contrôlée. Hélas, plus aucun obstacle ne s'opposerait alors à une hyperinflation mondiale ; aucun, si ce n'est l'aptitude douteuse de la BCM à piloter l'économie mondiale.

Tandis que les dirigeants keynésiens dans le monde continuent de rêver d'une banque centrale et d'une monnaie papier mondiale, un objectif plus réaliste et plus accessible serait de revenir à un système de Bretton Woods idéalisé, mais cette fois sans la convertibilité en or. Déjà, les principales banques centrales tentent de « coordonner » leurs politiques monétaires et économiques, d'harmoniser les taux d'inflation, et d'établir les taux de change. Le mouvement qui milite en faveur d'une monnaie papier européenne émise par une banque centrale européenne semble sur le point de réussir. Cet objectif est présenté au public naïf sous le prétexte fallacieux qu'une union économique européenne ne peut constituer un marché si elle n'est pas chapeautée par une bureaucratie européenne, une harmonisation fiscale européenne, et, en particulier, une banque centrale Européenne et une monnaie unique. Une fois ceci accompli, il s'ensuivra immédiatement une meilleure coordination avec la Réserve Fédérale et les autres

principales banques centrales. À partir de là, une banque centrale mondiale ne devrait-elle pas suivre ? En attendant ce but ultime, cependant, nous pourrions bientôt nous retrouver dans un nouveau Bretton Woods, avec ses crises de la balance des paiements et la loi de Gresham, découlant de taux de change fixes dans un monde de monnaies à cours forcé.

Si nous regardons devant nous, l'avenir du dollar et du système monétaire international est plutôt sombre. À moins que, et tant que, nous ne serons pas revenus à l'étalon-or classique à un prix réaliste, fatalement, le système monétaire international effectuera un mouvement de balancier entre taux de change fixes et taux de change flottants, chacun des deux soulevant des problèmes insolubles, ne fonctionnant pas bien, et voué à disparaître. Cette désintégration sera alimentée par l'inflation continuelle de l'offre de dollars, et donc par des prix américains ne montrant aucun signe de ralentissement. Les perspectives futures sont une inflation domestique galopante, accompagnée par un effondrement monétaire, et à l'étranger la guerre économique. La seule chose qui puisse changer ce pronostic serait un changement profond du système monétaire américain et mondial : par le retour à une monnaie marchandise telle que l'or, et par le retrait complet de l'État du domaine monétaire.

Épilogue : L'histoire monétaire récente

Jörg Guido Hülsmann

L'essai de Murray Rothbard [*État, qu'as-tu fait de notre monnaie*] se termine par une analyse du système monétaire international tel qu'il se présentait à la fin des années 70. Dans ce qui suit, nous allons exposer son évolution postérieure (c'est à dire jusqu'en 1999). Pour ce faire, il nous sera nécessaire de reprendre certains aspects de la théorie monétaire et, en particulier, d'élaborer davantage que Rothbard la théorie des monnaies concurrentielles, qui a une importance fondamentale pour la compréhension de ces 25 dernières années.

1. La nature des nouvelles autorités monétaires internationales

La présentation magistrale de l'histoire monétaire que nous livre Rothbard nous rappelle constamment l'axiome de base de la théorie monétaire selon lequel les échanges monétaires ne dépendent pas de la quantité de monnaie. N'importe quelle quantité de monnaie suffit à échanger n'importe quelle quantité donnée de biens et services. Une quantité de monnaie plus grande ne permet d'échanger biens et services qu'à un prix plus élevé (niveau de prix plus élevé) alors qu'une quantité de monnaie plus petite remplit la même fonction à des prix plus bas.

Pour les consommateurs le niveau des prix ne joue aucun rôle. S'il y a moins de monnaie en circulation, leurs revenus sont inférieurs mais les prix des biens de consommation le sont également. De même, une quantité de monnaie plus grande va de pair avec des revenus plus élevés mais aussi avec des prix plus hauts pour les biens

de consommation. Pour les revenus réels cela n'a, à l'évidence, aucune importance.

Il en va de même pour les entrepreneurs. Le niveau de prix n'a aucune importance pour le succès commercial. Ce qui est décisif, c'est bien plus la marge entre les prix d'achats et de ventes. Les entreprises rentables ont des marges suffisantes tandis que les entreprises non rentables ont des marges trop faibles ou même, parfois négatives. Or, des marges importantes, faibles, positives ou négatives existent bien à n'importe quel niveau de prix. Plus la quantité de monnaie est grande, plus les prix d'achats et de ventes sont élevés et réciproquement.

Si la quantité de monnaie n'est d'aucune utilité pour sa véritable fonction - l'échange - comment se fait-il qu'elle reçoive autant d'attention de la part des scientifiques et des praticiens de la politique ? Pourquoi existe-il des autorités monétaires telles que la Bundesbank ou le Fonds Monétaire International (FMI) dont la fonction principale est de réglementer et de répartir la production de monnaie ?

Rothbard nous dit qu'il faut porter son regard non pas sur la quantité de monnaie en tant que telle mais sur ses variations. Ces dernières sont, elles aussi, insignifiantes pour la fonction d'échange de la monnaie, mais elles vont nécessairement de pair avec des redistributions. Lorsque la masse monétaire augmente, la monnaie supplémentaire parvient d'abord à un petit nombre d'agents, puis se diffuse progressivement aux autres participants. Les premiers à recevoir la monnaie supplémentaire peuvent alors acquérir plus de biens qu'il ne leur aurait été possible autrement et cela se fait nécessairement au

détriment des receveurs ultérieurs qui eux, ne peuvent acheter autant.

En un mot : tandis que les variations de la quantité de monnaie importent peu pour la fonction d'échange de la monnaie, elles détournent les flux de revenus au sein de la société.

Les gouvernements de toutes les nations ont été tentés depuis la nuit des temps de prendre le contrôle de la production de la monnaie et de diriger sa redistribution en fonction de leurs intérêts propres. Rothbard nous démontre comment l'État a aujourd'hui, après des siècles d'efforts, finalement atteint ce but de manière complète. Autrefois la monnaie était en métal précieux, et sa production était donc limitée par les ressources naturelles ; la monnaie d'aujourd'hui, en revanche, est de la monnaie-signe (le plus souvent sous la forme de papier-monnaie) (1) et peut être multipliée à chaque instant au centuple par l'arbitraire de son producteur privé ou public. De ce fait, certains citoyens ou groupes privilégiés s'enrichissent aux frais de tous les autres citoyens.

Il ne faut pas grand effort pour imaginer quel rôle les autorités monétaires modernes jouent dans l'orientation des flux de revenus. Dans une économie libre, seules les décisions d'achats des consommateurs déterminent quels produits peuvent être produits de manière rentable et en quelle quantité. Dans la démocratie du marché, seuls les consommateurs décident, en dernier ressort, des revenus individuels. Or, les autorités monétaires interfèrent avec ce processus et le mettent partiellement hors d'état de fonctionner. En produisant, à un coût négligeable,

n'importe quelle somme de monnaie nouvelle, elles maintiennent en vie des entreprises non rentables aux dépens de tous les autres citoyens. Elles créent une « liquidité » qui affaiblit le processus de sélection. La planche à billets crée cette « liquidité » qui semble permettre une croissance illimitée du déficit budgétaire et du marché boursier.

En un mot, la monnaie papier constitue l'instrument le plus important pour la promotion et le maintien d'intérêts privilégiés, donc presque toujours d'intérêts établis. La monnaie papier rend les riches plus riches et les puissants plus puissants qu'ils ne pourraient l'être en ne comptant que sur la coopération volontaire de leurs concitoyens. Elle donne à l'État la manne grâce à laquelle il peut continuer à croître aux dépens de ses sujets.

Dans le domaine international la monnaie papier apparaît sous des formes différentes, mais qui ne changent rien à sa nature d'outil d'enrichissement injustifié. Tous les systèmes de monnaie papier sont des créations de l'État, et le développement des systèmes monétaires internationaux n'est que la continuation par d'autres moyens des politiques intérieures de redistribution. Tout comme les systèmes monétaires nationaux ont été créés pour conférer des privilèges aux groupes politiques les plus influents aux dépens de tous les autres citoyens, les institutions politiques internationales (SME, BCE, FMI etc.) ont été créées pour conserver et affermir ces avantages de la caste politique et administrative.

L'évolution de ces dernières années nous a rapprochés significativement du Nouvel Ordre Mondial recherché en Europe, au Japon et aux USA par un groupe influent

d'hommes politiques, d'entrepreneurs et d'intellectuels, tous unis dans une même foi keynésienne. Il s'agit de faire en sorte que les relations économiques ne soient plus réglées par des accords privés mais par une bureaucratie internationale. Dans ce nouvel ordre mondial, il n'y aura plus qu'une seule monnaie mondiale et une seule police mondiale qui imposera les décrets d'une unique bureaucratie internationale (2)

Ces plans qui, pour Rothbard, en 1990 n'étaient encore que de vagues projets futurs, ont pour une part déjà été réalisés. Le premier élément de ce nouveau "monde enchanté" fut, au début des années 90, la création de l'Organisation Mondiale du Commerce qui, de fait, remplaça les accords de commerce multilatéraux entre États signés dans le cadre du GATT. Début 1994, l'accord de libre-échange nord-américain a vu le jour (NAFTA) et début 1999, ce fut le tour de la banque centrale européenne. La Commission européenne obtient de plus en plus d'influence et se positionne comme élément central d'un futur gouvernement central européen. Nous n'en sommes pas encore tout à fait à planifier une banque centrale mondiale, mais ceci devrait constituer le prochain stade de développement, dès que les monnaies nationales auront disparu définitivement d'Europe. Le noyau d'une telle institution pourrait être constitué par la Banque Mondiale à Washington DC, qui existe depuis longtemps et se cherche une fonction valable. (Jusqu'à présent elle a principalement servi à maintenir artificiellement au pouvoir les gouvernements corrompus des pays du Tiers-monde en leur fournissant des crédits prélevés sur les contribuables occidentaux. Ainsi fut acheté durant la guerre froide la coopération

militaire de ces puissances. Depuis lors, la contrepartie consiste en des libéralisations commerciales ponctuelles à l'exportation, qui favorisent, en principe, des entreprises ayant de bonnes relations avec la Banque Mondiale.)

Si la tendance vers un ordre politique mondial nouveau est clairement identifiable, il ne suffit pas de la décrire comme la conséquence d'une conspiration mondiale. Si toute planification émanant d'un groupe est, d'une certaine manière, le fruit d'une « conspiration », on n'a rien expliqué lorsqu'on se borne à démontrer que certaines personnes ont intérêt à certaines évolutions. Encore faut-il prouver pourquoi ces personnes ont réussi à faire valoir leurs intérêts mieux que d'autres. Quelles sont les conditions objectives qui ont fait que les partisans de ce nouvel ordre keynésien ont enregistré un tel succès au cours de ces 25 dernières années ? C'est à cette question que nous nous proposons de répondre.

2. La création du système monétaire européen

Après l'échec du système de Bretton Woods et de l'accord du Smithsonian en 1973, les banques centrales occidentales ont pu agir un certain temps sans entraves. Elles ont imprimé la monnaie qui servit à financer l'explosion des États-providences, et les entreprises non rentables appartenant à l'État ou financées par lui. Elles ont dégagé des lignes de crédits très « flexibles » pour les banques commerciales, grâce auxquelles ces dernières purent accorder des crédits toujours plus importants aux États, Régions et communes.

Ce furent des jours dorés pour tous les intérêts économiques ainsi privilégiés des pays occidentaux (en

Allemagne, ce furent surtout les banques, la sidérurgie, l'industrie automobile, l'administration, la construction routière, les syndicats et l'industrie pharmaceutique qui en profitèrent). Mais il y eut également des effets secondaires, qui du point de vue de ces groupes tout comme du point de vue d'autres groupes, furent très négatifs.

Premièrement, l'inflation a conduit à une « fuite vers les biens de valeur », qui a pesé de plus en plus sur le marché du crédit. Cette évolution a inexorablement provoqué la résistance des banques et de l'industrie.

Deuxièmement, l'inflation a démuni tous les épargnants et les personnes à revenus fixes. Cela a mécontenté particulièrement la classe moyenne, en particulier les fonctionnaires.

Troisièmement, l'inflation a tendu à réduire la propension à épargner des citoyens. Dans la plupart des pays, cette tendance n'était pas encore très sensible, mais il était clair pour tous les responsables qu'une inflation plus importante conduirait tôt ou tard à une forte diminution de l'accumulation du capital. Du fait des restrictions - à l'époque, beaucoup plus fortes - des mouvements de capitaux, une telle évolution n'était acceptable ni pour l'industrie ni pour les agents des marchés de financiers. Même l'État en vint à craindre une réduction de ses revenus fiscaux.

Quatrièmement : apparut le problème, négligé jusqu'alors, de la volatilité des taux de change. Les éléments principaux du système de Bretton Woods étaient les suivants :

- l'obligation pour la Banque centrale américaine de rembourser en or les dollars présentés par les autres banques centrales,
- l'obligation pour toutes les autres banques centrales d'échanger à la demande leur propre monnaie contre des dollars.

Les monnaies nationales n'étaient en fait que des certificats de possession d'un seul et même bien, l'or. Elles étaient définies par une parité fixe.

Il en allait bien différemment dans le nouveau système de papiers-monnaies à base purement nationale qui lui a fait suite une fois que les billets des banques centrales ne furent plus remboursés en or. Les monnaies nationales n'étaient plus de ce fait des documents représentatifs de la propriété d'une certaine quantité d'or mais des biens propres. Les banques centrales n'étaient plus de simples banques mais des producteurs de monnaie. Et comme davantage de francs furent produits que de marks, et plus de marks que de francs suisses etc. les valeurs des différentes monnaies nationales ont évolué dans des proportions différentes. Ainsi apparurent des variations des taux de change qui ne pouvaient être prédites de manière certaine et, de ce fait, constituèrent une entrave au commerce international, et en particulier aux mouvements internationaux de capitaux.

Sur ce fond, de nouveaux groupes d'intérêts apparurent dans tous les pays pour pousser au retour à un système de changes fixes. En Europe ces efforts conduisirent à la création du Système Monétaire Européen, en 1979. Lors d'une conférence à Brème en 1978, les gouvernements de France, d'Allemagne, d'Italie, de Hollande, de Belgique,

du Luxembourg, du Danemark et d'Irlande se mirent d'accord pour stabiliser leurs monnaies à l'intérieur de certaines marges. Le résultat de leurs efforts fut la naissance de ce que l'on baptisa de manière prétentieuse et trompeuse : « le Système Monétaire Européen » (SME).

Le SME a répondu à deux exigences essentielles des coalitions politiques dominantes dans les pays concernés. D'une part, il a stabilisé les taux de changes et a réduit, du moins en Europe, le risque des investissements à l'étranger ainsi que des contrats de livraisons. (Soulignons que cela ne profitait pas seulement aux « intérêts du capital » mais à tous les citoyens, car une plus forte division internationale du travail augmente la productivité dans tous les pays.)

D'autre part, le SME ne prévoyait aucun remboursement obligatoire en or des monnaies nationales - ni même l'utilisation d'aucune autre monnaie marchandise. Bien au contraire, il laissait en place les monnaies papier nationales et ne cherchait qu'à stabiliser les taux de change entre eux.

Le but de cette construction était évident. L'introduction d'une monnaie marchandise aurait fortement limité la capacité de créer de la monnaie. Ceci ne pouvait être accepté par les forces au pouvoir dans les pays fondateurs du SME, car leurs positions économiques dépendaient de la possibilité de se financer par la planche à billets. Elles avaient donc un intérêt essentiel à conserver des monnaies papier. Le SME ne pouvait reposer que sur du papier.

3. La signification du SME, 1979-1998

Pour comprendre l'évolution du SME, il faut tout d'abord se libérer d'un malentendu aussi fondamental que répandu. La plupart des économistes commettent l'erreur de juger des institutions comme le SME selon l'intention de leurs créateurs et non selon leur nature effective. Le but des pères du SME était de créer un système de taux de change fixes entre monnaies papier. Mais l'institution qu'ils créèrent se révéla être tout autre chose.

La réalité apparaît dès que l'on se représente clairement les conditions et le mode de fonctionnement d'un système de changes fixes entre des monnaies papier. Techniquement, un tel système revient à ce que les banques centrales soient obligées d'acheter la monnaie des autres banques centrales. Une banque centrale ne peut stabiliser sa propre monnaie que de manière imparfaite. Lorsque son taux de change augmente, elle peut régir en produisant davantage de monnaie (faire fonctionner la « planche à billets ») et, par la vente de cette monnaie supplémentaire, faire baisser son taux de change. Mais il en va tout autrement lorsque son cours commence à baisser. Elle peut faire appel à ses réserves (les réserves centrales) pour racheter sa propre monnaie. Cependant cette solution ne peut durer très longtemps, même pour une banque centrale riche comme la Bundesbank. Il devient donc nécessaire qu'à un moment ou un autre les autres banques centrales se mettent à fabriquer de leur propre monnaie, pour racheter la monnaie en baisse et empêcher une chute encore plus grave.

Ces considérations techniques mettent en lumière le problème fondamental sous-jacent à tout système de parités fixes. Ces systèmes amplifient les possibilités de manipulations. Rappelons-nous que la finalité de la monnaie papier est uniquement de servir à multiplier la quantité de monnaie plus rapidement que cela ne serait possible avec une monnaie marchandise, et ce dans le but de manipuler les flux de revenus au sein de la société. Cependant, pour l'essentiel cette redistribution ne concerne que l'économie nationale de la banque centrale en question. Cette dernière n'est en mesure de redistribuer qu'à l'intérieur de sa propre économie. Elle ne peut pas enrichir son économie aux dépens des autres pays, car l'inflation de sa monnaie conduit inévitablement à la chute de son taux de change, ce qui rétablit l'équilibre entre les importations et les exportations de biens et services.

Tout est différent dans un système de changes fixes. Comme nous l'avons vu, un tel système offre une garantie de reprise pour les monnaies à tendance inflationniste. Les autres acteurs sur le marché (les autres banques centrales) sont obligés de racheter, au cours ancien, la monnaie dont la valeur s'est affaiblie. Ainsi une banque centrale est incitée à multiplier sa propre monnaie le plus possible - ou, du moins, plus que ne le font les autres banques centrales. Dans la mesure où cela réussit, le pays inflationniste peut ainsi importer plus de biens et de services qu'il n'exporte et donc s'enrichir aux dépens des autres pays.

Il est donc clair, que tout système de taux de changes fixes entre monnaies papier doit un jour ou l'autre

s'effondrer. Si chaque préfet disposait d'une planche à billets imprimant des billets semblables à ceux de la Banque de France, chacun d'entre eux serait incité à en imprimer le plus possible afin d'enrichir son département aux dépens de tous les autres. Et même s'il ne le voulait pas, il serait bien forcé de faire de l'inflation car, sinon, les autres propriétaires de presses à billets pourraient le devancer. Il est évident qu'un tel système ne serait pas viable et qu'il conduirait à plus ou moins long terme à l'hyperinflation, donc à l'effondrement de la monnaie. Il en va de même dans un système de parités fixes entre monnaies nationales. Les banques centrales concernées n'impriment pas une monnaie unique, mais la fixité des parités aboutit à définir leurs monnaies comme étant la même monnaie. Chacune a donc intérêt à faire l'inflation la plus forte possible.

Le SME n'était pas un système taux de changes fixes. Il n'existait pas d'obligation pour chaque banque centrale de racheter la monnaie des autres. Si cela avait été le cas, le SME aurait été une sorte de hamac pour gouvernements inflationnistes qui auraient pu ainsi régulièrement être sauvés par les autres banques centrales. La conséquence inévitable aurait été une hyperinflation à l'échelle européenne.

Les banques centrales du SME n'avaient d'obligation que par rapport à leur propre monnaie. Il revenait à chaque autorité monétaire de créer le moins d'inflation possible afin de prévenir une baisse du taux de change de sa monnaie. Lorsque celui-ci se détériorait, chaque banque centrale était obligée d'arrêter la chute par la vente de ses propres réserves. Elle pouvait espérer le secours des

autres banques centrales, mais ces dernières n'y étaient pas obligées.

Dans ces conditions, obtenir la stabilité des taux de change n'était réalisable que par autolimitation. Chaque autorité monétaire devrait prendre par elle-même la décision de multiplier sa monnaie le moins possible. Mais cette constatation ne se fit que peu à peu. De nombreux États européens ne souhaitaient pas mettre fin à leur politique d'inflation. Ils voulaient bénéficier de taux de change stables, tout en continuant de manipuler à grande échelle les flux de revenus grâce à la planche à billets. Mais ceci n'était possible que si les autres institutions acceptaient de créer autant de monnaie qu'eux. Or il se trouvait au sein du SME toujours au moins une banque centrale pour faire moins d'inflation que les autres. Historiquement, ce fut le rôle de la Bundesbank, la banque centrale allemande.

Comme pendant les premières années du SME toutes les autres banques centrales firent plus d'inflation que la Bundesbank, la valeur de leurs monnaies par rapport au mark était toujours en baisse. Ceci entraîna de fréquents « réajustements » des parités, soi-disant fixes. Entre 1979 et 1983, on compta pas moins de neuf ajustements monétaires pour tenir compte de la perte de valeur des monnaies inflationnistes. Un changement remarquable intervint pour la première fois en 1983 lorsque le gouvernement français, sous le coup de l'échec de sa politique inflationniste, revint à la raison. Par la suite, les ajustements devinrent plus rares mais plus spectaculaires. Entre 1987 et 1992, il n'y eut pas de changements sensibles, et les hommes politiques de tous bords,

favorables à Bruxelles, commencèrent à fanfaronner que le SME avait enfin permis d'arriver à des taux de change immuables. Au cours de l'été 1992, cette fausse vérité a volé en éclats sous le coup des dévaluations irlandaises et espagnoles.

Dès l'automne de l'année suivante, les autres parités s'effondrèrent définitivement. La livre britannique baissa si gravement que le gouvernement britannique abandonna toute tentative de stabiliser la livre et finalement quitta le SME. Peu après, ce fut au tour du franc français de recevoir « la monnaie de sa pièce » pour sa propre perte de valeur. La Banque de France n'avait plus suffisamment de réserves pour racheter les francs qu'elle avait mis en circulation. L'échec du SME était patent.

Mais les eurocrates français et allemands ne voulurent jamais l'admettre car ils redoutaient que cela ne compromette le mouvement de centralisation politique auquel ils aspiraient. Il ne fut plus question que de sauver les apparences pour quelques temps encore, jusqu'à ce que l'union monétaire européenne soit conclue et mise en place. Ils utilisèrent une astuce qui consista à élargir les marges de fluctuation des monnaies de 2,5% à 15%. Formellement, l'ancien SME restait toujours en place. Les marges de flottement étaient « seulement » élargies. L'astuce fonctionna car peu de journalistes et d'économistes pensèrent à appeler la chose par son nom, alors que le roi était nu ! Le nouveau SME n'était pas plus un système que son prédécesseur. Mais tandis qu'avec l'ancien dispositif on avait obtenu au moins une certaine stabilité des taux, avec le nouveau il n'y avait

plus de stabilité du tout, il ne restait que du verbiage pur et simple.

Les crises du SME signifiaient que les autorités monétaires nationales étaient laissées à elles-mêmes. Le SME présupposait que chaque banque centrale prenne de manière unilatérale les mesures qui s'imposaient pour soutenir le taux de change de sa monnaie. En d'autres termes, le SME en lui-même n'avait pas de signification pratique. Il ne constituait pas un système, dans le sens où les décisions des banques centrales dépendraient les unes des autres. Chaque banque centrale était indépendante, et tous les succès attribués au SME furent en fait des succès que les gouvernements nationaux ont obtenus par eux-mêmes. Ce qui s'est passé sur le marché européen des devises depuis 1979 aurait pu tout aussi bien se dérouler sans l'accord intergouvernemental de 1978.

Cette réalité n'a été reconnue que par quelques rares économistes (3). Et ceci est sans doute la meilleure illustration du déclin actuel de la pensée économique. La plupart des économistes prirent les intentions des créateurs du SME pour argent comptant. Ils ont considéré que le SME était, en effet, un système de taux de changes fixes. Leurs essais et manuels de cours décrivent les règles de fonctionnement du SME sans aucune critique, comme elles étaient en principe prévues. Ils répètent le bavardage officiel sur la symétrie des interventions des autorités monétaires. Ils affabulent sur le « pegging », et ont décrit dans tous ses détails l'Ecu, la monnaie de compte nouvellement créée du SME. Ces points de vue techniques ne sont cependant rien d'autre qu'une façade sans intérêt. Les autorités monétaires du SME n'étaient

unies que par le but commun d'obtenir la stabilité des taux de changes. Mais chaque institution recherchait ce but indépendamment des autres. Il n'existait pas de politique monétaire commune, pas de « coordination » et l'Ecu n'était rien d'autre qu'un jouet de comptabilité.

La signification réelle du SME et de l'Ecu relève donc non pas du domaine de l'économie mais de la politique. Du fait que les mots SME et Ecu furent pendant deux décennies sur les lèvres de tout le monde, les peuples de la Communauté européenne se sont habitués à l'idée que ces mots représentaient une réalité politique. Les citoyens ont cru qu'il existait une politique monétaire européenne, et que cette politique commune ainsi que l'Ecu furent responsables de la stabilité monétaire et de la prospérité économique des années quatre-vingt et quatre-vingt dix.

Cette erreur d'analyse a contribué à affaiblir l'opposition au développement des pouvoirs de l'administration bruxelloise. Ce fut un stade préparatoire, psychologiquement important, pour la création de la banque centrale Européenne, qui tire aujourd'hui derrière elle le spectre d'un nouvel État central européen. Le SME fut donc un pas décisif vers la cartellisation des gouvernements européens.

4. Le rôle de la Bundesbank dans le SME

La Bundesbank devint la cible d'attaques acerbes lors de toutes les décisions concernant la fixation de nouveaux taux de changes " fixes ". Elle se comportait de manière peu coopérative, elle étranglait les autres économies, elle opprimait les autres banques centrales etc. Mais comment est-il possible qu'au sein d'un tissu de relations

d'échanges complètement libres, caractéristiques d'un marché, une des parties puisse s'imposer aux autres d'une telle façon ? De nombreux économistes se sont cassé le nez sur cette question. Comment expliquer la « domination » de la Bundesbank en Europe ?

La réponse est que la force de la Bundesbank ne résidait que dans la faiblesse des autres autorités monétaires. Le problème réel des monnaies « faibles » n'était pas la « force » de la Bundesbank ou du mark, mais l'avidité insatiable des hommes politiques et des cartels d'intérêts des pays aux monnaies faibles. Les avantages que ceux-ci tiraient de la planche à billets conduisaient inévitablement à l'affaiblissement de la valeur de la monnaie. Afin que cette perte de valeur ne se transmette pas au taux de change et devienne trop visible, la Bundesbank se devait alors elle-même de créer plus de monnaie en rachetant les monnaies inflationnistes !

La soi-disant faute de la Bundesbank consistait à ne pas multiplier les marks autant que les francs de la Banque de France ou les liras de la Banca d'Italia. Les allemands lui en seront éternellement reconnaissants, mais les hommes politiques allemands et étrangers ne le lui pardonneront pas.

Nous ne devons laisser aucun doute quant à la nature des autorités monétaires. Toutes les banques centrales servent uniquement à piller la population au profit de cartels d'intérêts politiquement organisés. La Bundesbank n'est pas une exception. Cependant, de toutes les banques centrales, c'est encore elle qui a le moins porté atteinte aux intérêts de la grande masse de la population non politiquement organisée. Elle n'a pas seulement rendu ce

service à la population allemande, mais également à tous les citoyens européens. Car grâce à sa retenue, ce sont toutes les autres banques centrales qui ont été obligées d'en faire autant. Ainsi le mark n'était-il pas seulement le point d'ancrage de tout le SME, mais aussi comme un rempart dans le combat qui oppose les intérêts des citoyens européens à ceux de leurs États.

5. La fin du SME et la création de la Banque Centrale Européenne

Chaque fois que l'État empiète sur la liberté de ses citoyens, il est de son intérêt de laisser ses sujets dans le flou quant au nouveau pillage dont ils sont les victimes. Il en va de même dans le cas de la banque centrale Européenne. La propagande des États présente la création de la BCE comme le prolongement logique de son prédécesseur, le SME. La BCE se bornerait à parfaire ce qui existait déjà.

Cette présentation ne correspond pas à la réalité. Elle traduit simplement les intentions politiques de ses instigateurs. La BCE n'est pas l'achèvement du SME. Elle repose sur d'autres bases, et sert à d'autres buts. La stabilité du SME ne dépendait que de l'activité indépendante et responsable des autorités nationales concernées. Il imposait à tout gouvernement qui désirait stabiliser sa monnaie de ne pas faire plus d'inflation que son homologue le moins inflationniste. Cela a conduit à une relative stabilité des monnaies. Mais aussi (peut-être contre le gré des instigateurs du SME) à limiter le financement des États par la planche à billets.

L'importance de la BCE tient au fait que, pour la première fois de l'histoire, apparaît un producteur central européen de monnaie-signes qui, à la fois libère l'État des limites budgétaires que l'ancien système lui imposait et, en même temps, lui ouvre de nouvelles voies pour s'enrichir, lui et les groupes qui lui sont étroitement liés, au détriment des autres citoyens. Telle est la finalité réelle de la BCE, et ce qui exprime les véritables intentions de ses créateurs. Pour mieux comprendre pourquoi il en est ainsi, reprenons l'histoire des années soixante-dix et quatre-vingt.

Après l'effondrement du système de Bretton Woods, la planche à billets est devenue une source importante de revenus pour les États occidentaux. Comme d'habitude, dans une telle situation, aucun État n'en a profité pour réduire ses impôts ou diminuer son endettement. Bien au contraire. L'inflation fut la bienvenue comme source de financements supplémentaires pour financer l'élargissement des activités de l'État.

L'heure de vérité a sonné quand, à la fin des années soixante-dix, le courant politique s'inversa et que la recherche d'une plus grande stabilité des taux de change rendit nécessaire de ramener l'inflation au niveau des pays les moins inflationnistes. Les revenus que l'État perdit à cause de la réduction de l'inflation auraient dû être équilibrés par une réduction des dépenses. Or, dans tous les pays, le cartel dominant des politiciens et des groupes politiquement organisés s'opposa à cette solution. Les avantages que l'inflation leur avait apportés aux dépens des citoyens non organisés, et ignorants de ce

qui se passait, s'étaient transformés en « acquis sociaux » sur lesquels il était impossible de revenir.

Il ne restait donc que deux autres solutions. La première était d'augmenter les impôts et les charges sociales. Il s'agit cependant d'une mesure toujours très impopulaire, car le contribuable, jusque là inconscient, est invité à passer directement à la caisse, et réagit généralement de manière plutôt brutale. Comme les politiciens craignaient que l'homme de la rue ne prenne sa revanche dans les urnes, ils optèrent pour la seconde solution qui consistait à accroître la dette de l'État.

L'objet du recours à l'endettement était de financer de manière permanente la part du budget qui, auparavant, l'était par l'inflation. Ce qui impliquait de s'endetter toujours davantage. De fait, depuis la fin des années soixante-dix, la baisse de l'inflation est toujours allée de pair avec l'accroissement de la dette.

Cette restructuration des ressources de l'État - moins d'inflation, toujours plus de dettes nouvelles - apparût de manière de plus en plus visible dans le courant des années quatre-vingt, et y conditionna de manière décisive l'évolution du système monétaire international.

Il était clair, depuis le début, que l'endettement ne pouvait être une réponse durable à la question du financement de l'État. L'État et les citoyens diffèrent à de nombreux points de vue, mais ils se ressemblent en cela qu'ils ne peuvent vivre à crédit que s'ils restent en mesure de rembourser. Pour tous deux, plus il y a de dettes accumulées, moins ce remboursement devient crédible. Dans de nombreux pays, l'endettement atteignit rapidement un niveau qui exclût quasiment tout espoir de

remboursement. Ceci est vrai aussi bien pour un État comme l'Allemagne où l'endettement des Länder et des communes représente déjà, d'après les statistiques officielles, plus de 60% du PIB. Or ces chiffres ne tiennent pas comptes de toutes les obligations financières de l'État, comme par exemple les engagements au titre des retraites. Tout compris, on y estime l'endettement des pouvoirs publics de 300 à 400% du PIB. Dans la plupart des autres États, la situation est encore pire (4).

Au cours des années quatre-vingt, il devint de plus en plus évident que les capacités d'endettement des États atteindraient bientôt leurs limites extrêmes et que de nouvelles voies de financement devraient être trouvées. En principe, il n'existait que les deux possibilités citées plus haut. Il aurait fallu augmenter les impôts et les charges sociales, mais aucun homme politique n'était prêt à demander une hausse à la hauteur des besoins. Aussi ne restait-il que le financement par la planche à billets. Une solution qu'il était impossible de réconcilier avec l'exigence de taux de changes stables tant que la Bundesbank ne s'y prêtait pas. C'est pourquoi les crises du SME étaient inévitables, tout comme l'élargissement des marges, ainsi que l'ajustement final des parités pourtant présentées comme immuables.

Il en résulte que les crises monétaires n'étaient pas des accidents auxquels on ne pouvait rien mais bel et bien les signes précurseurs d'un naufrage du SME tout entier. Les pays à la monnaie notoirement faible, comme l'Italie, n'étaient que les premiers de la série. De nombreux autres États dont les dettes atteignaient des niveaux voisins furent confrontés au même destin. Seuls deux des futurs

membres de l'Union monétaire européenne (le Luxembourg et l'Allemagne) ne dépassèrent pas - ou seulement de peu - les seuils maxima d'endettement fixés à Maastricht. Tous les autres États eurent toutes les peines du monde à contenir leur endettement nouveau et restèrent en général bien au-dessus de la limite d'endettement maximal autorisé (au plus 60% du PIB).

Ce n'était qu'une question de temps. Toutes les autres monnaies devaient finir par suivre la lire italienne. Et, en dernier lieu, l'Europe serait retombée dans le système inflationniste des « taux de changes flottants » des années soixante-dix.

La stabilité du SME n'était donc qu'un faux-semblant. L'illusion d'une relative stabilité venait de l'acceptation d'un endettement croissant, et celui-ci, lentement mais sûrement, rendait inévitable le retour à l'inflation des années soixante-dix. Le SME était une bombe à retardement dont le tic-tac du détonateur commençait à se faire plus en plus bruyant, au début des années quatre-vingt dix.

Pourtant on ne revint pas aux années soixante-dix. Ce fut pire. S'il n'y a déjà rien à attendre d'une autorité monétaire nationale, c'est encore plus vrai d'une autorité monétaire internationale qui, elle, peut faire bien plus de dégâts. La BCE nouvellement créée et son produit, l'euro, n'apportent aucune solution aux problèmes monétaires survenus depuis la fin de la monnaie métallique. Ils ne font que les déplacer et les aggraver.

La BCE et l'euro sont deux produits à la fois de la politique et des forces du marché. La réduction des barrières protectionnistes, dans les années quatre-vingt et

quatre-vingt dix, permit un accroissement de la division internationale du travail. Le développement des échanges internationaux de marchandises et la relative stabilité des changes assurèrent un essor économique très sensible. Malgré l'accusation de ne profiter qu'aux intérêts du capital, cette période-là apporta un niveau de vie plus élevé à une partie croissante de la population. Parce qu'elles entretenaient des contacts de plus en plus importants avec l'étranger, nombre d'entreprises militèrent pour bénéficier d'un environnement international plus stable. Parmi elles on comptait les entreprises exportatrices mais aussi, en particulier, les banques et les compagnies financières présentes sur le marché international des capitaux. Les intérêts économiques de ces groupes de pression furent l'un des moteurs de l'Union européenne.

Le second moteur de l'Union européenne fut de nature politique. Nous avons déjà mentionné que la Bundesbank faisait toujours moins d'inflation que les autres et qu'elle s'était de la sorte attirée l'animosité de nombreux groupes politiquement organisés tant en Allemagne qu'à l'étranger. Quant aux autres gouvernements, ils désiraient une réforme monétaire qui leur permettrait enfin d'influer davantage sur les décisions de la Bundesbank. Ils étaient prêts à faire des concessions aux groupes politiques allemands influents pour se sortir des difficultés financières dans lesquelles ils s'étaient eux-mêmes englués.

C'est ainsi que certains adversaires du gouvernement Kohl lui reprochèrent d'avoir acheté la réunification allemande en sacrifiant le mark. De leur point de vue, le

démantèlement de la Bundesbank était le prix que les gouvernements français, anglais et américains exigeaient en échange de leur feu vert à la réunification allemande. Cette théorie est plausible. Mais elle n'explique qu'un aspect secondaire de ce qui s'est vraiment passé, car aucun gouvernement ne peut se conduire comme le représentant exclusif d'intérêts étrangers.

Si certaines parties de l'économie allemande, de plus en plus importantes et influentes, voulaient une plus grande stabilité des taux de change entre les monnaies européennes, le fait est aussi que certains groupes politiques allemands avaient intérêt à sacrifier le mark pour obtenir en contrepartie des faveurs politiques de l'étranger. Deux exemples nous serviront d'illustration.

L'industrie automobile allemande produit des voitures de meilleure qualité mais aussi les plus chères d'Europe. Le consommateur n'est cependant pas prêt à payer la qualité n'importe quel prix. Dans de nombreux cas, les consommateurs préfèrent des voitures dont le niveau de qualité et les standards de sécurité sont inférieurs si le prix est lui-même plus bas. Maintenant, si tous les fabricants obéissent aux mêmes normes techniques imposées par les pouvoirs publics, cet arbitrage n'est plus possible. Seules des automobiles chères seront produites et les consommateurs ne pourront plus que choisir que parmi elles. Les normes privilégient les producteurs les plus chers aux dépens des fabricants de produits bon marché. Ainsi « l'harmonisation » des conditions de production en Europe n'est rien d'autre qu'un nivellement des normes de production imposé par l'État. Le bénéficiaire de cette harmonisation est l'industrie

automobile allemande qui peut s'enrichir aux frais de ses clients et de ses concurrents étrangers.

Le même phénomène existe dans le domaine de l'organisation du travail. Les syndicats allemands représentent les employés techniquement les mieux formés mais aussi les plus chers d'Europe. Disposer d'employés qualifiés n'est pas un but en soi ; tout dépend du salaire payé. Bien des entreprises préféreraient embaucher des salariés meilleur marché, même s'ils sont moins compétents. C'est ainsi qu'ils investissent dans les pays à bas salaires. Ces investissements font monter les rémunérations dans les pays dont le niveau de salaires est bas, et ils pèsent du même coup sur le montant des salaires susceptibles d'être atteints dans les pays dont les salaires sont élevés, ce qui y joue contre l'intérêt des syndicats. Lorsque les contraintes gouvernementales augmentent partout le coût du travail, l'incitation à exporter le capital disparaît. C'est exactement la conséquence attendue de l'harmonisation européenne des conditions de travail (protection contre le licenciement, temps de travail, protection de l'emploi, assurance-chômage etc.). Ces mesures visent à égaliser les conditions de travail en Europe. Ceux qui en profitent sont les syndicats allemands ; les victimes : les employés allemands et européens qui, parce que leur travail coûte désormais trop cher ne peuvent plus trouver d'emploi, et bien sûr les consommateurs.

Ces exemples montrent comment certains groupes importants en Allemagne pouvaient espérer tirer profit de la centralisation politique, et quels intérêts ils avaient à favoriser un échange politique du type "mark contre

privilèges". Le gouvernement allemand pouvait compter sur leur appui lorsqu'il fit campagne en faveur de l'Union européenne.

Malheureusement, ces efforts portèrent leurs fruits. Début 1999 les autorités nationales ont cédé leurs compétences de décisions en matière de politique monétaire à la BCE et sont devenus ses organes exécutifs. En d'autres termes, l'euro a été introduit de facto, puisque toutes les décisions concernant les monnaies des États membres sont désormais prises par une instance centrale. L'euro existe déjà, même s'il n'existe actuellement ni sous forme de billets, ni sous forme de pièces de monnaie, mais reste toujours représenté par les monnaies nationales sous leurs anciennes formes de pièces et billets. Les billets en marks ne sont plus une monnaie indépendante, mais des représentants de l'euro. Il en va de même pour les monnaies des tous les autres États membres.

6. Les conséquences économiques et politiques de la BCE et de l'euro

La grande question est bien évidemment de savoir quelle politique la BCE nous réserve à l'avenir. La BCE et l'euro n'ont été créés que parce que l'ancien système était en train de s'effondrer sous le poids de l'endettement des États nationaux. Cependant la BCE et le passage à l'euro n'éliminent ni le poids des dettes, ni le besoin pressant des États européens d'acquiescer sans cesse des moyens de paiement nouveaux. Ils n'apportent aucune solution à ces problèmes. En fait, ils les aggravent.

Certains croient que ce que fait la BCE dépend principalement de qui en est le chef, et comment ses fonctions sont définies par le législateur. En Allemagne en particulier, la personnalité du président de la Banque centrale revêt une grande importance. Nombreux sont ceux qui croient que la fonction de la BCE est simplement de reprendre le rôle central que jouait la Bundesbank comme défenseur de la stabilité des monnaies.

En réalité ce n'est pas vrai. La vérité est différente. L'important, ce qui compte essentiellement est que l'euro permet aux États de bénéficier de nouveaux crédits sans pour autant leur imposer de véritable discipline. Il va donc autoriser le développement au niveau européen d'un endettement sans précédent, jusqu'à ce que les limites extrêmes soient atteintes, comme cela s'est déjà passé au niveau national. Lorsque, à ce moment-là, au plus tard, le nouveau gouvernement central ne pourra plus obtenir de crédits, l'Europe n'aura plus d'autre choix que de revenir à l'inflation des soixante-dix. Tous ceux qui sont à la solde de l'État pourront développer tous les arguments qu'ils voudront en faveur de l'Union monétaire européenne, ils n'y changeront rien. L'euro conduit à l'inflation. Il ne fait que remplacer les cartels nationaux des profiteurs d'inflation par un cartel européen, et il met davantage d'obstacles aux efforts des citoyens européens qui voudraient se protéger contre l'emprise de ce super État.

Cette évolution ne peut être empêchée par la mise en place d'une constitution européenne qui limiterait la capacité des États de s'endetter et qui imposerait à la BCE de suivre une certaine politique. De telles

prescriptions sont inefficaces si elles n'ont pas le support de l'opinion publique. Or, en ce moment, cette dernière montre une grande tolérance tant à l'endettement qu'à l'inflation. Les Allemands ont été obligés d'accepter que toutes les clauses de l'accord de Maastricht qui fixaient des critères objectifs à l'entrée dans l'Union monétaire européenne, restent grossièrement ignorées. Il en ira ainsi tant que n'apparaîtra pas de changement significatif dans l'attitude de l'opinion publique. Et comment cela pourrait-il se faire si, de l'école élémentaire à l'université, toutes les institutions d'enseignement sont aux mains de l'État, si toutes les stations de radio et de télévision sont d'abord contraintes d'obtenir une licence pour émettre, et si les tribunaux admettent que la liberté d'expression n'est plus un droit fondamental intouchable ?

La BCE et l'euro ne font pas qu'apporter l'inflation, ils favorisent aussi une centralisation des institutions politiques. On peut déjà prévoir que les États nationaux vont devenir dépendants de ce nouvel État central, tout d'abord au niveau financier, puis au niveau politique. Comme les États membres perdent de plus en plus de leur solidité financière, ils peuvent de moins en moins s'endetter en leur nom propre. Il faudra alors que la Commission européenne, qui jusqu'alors, en raison de ses statuts, n'a pas encore contracté de dettes, se porte caution pour eux. Il est également possible qu'elle s'endette elle-même pour utiliser cet argent directement dans les États membres. Dans tous les cas, les États nationaux surendettés deviendront directement tributaires, financièrement et politiquement, de ce nouvel État central.

C'est le même processus qui s'est déjà produit au plan national dans de nombreux pays. L'ambition et l'aveuglement ont conduit de nombreuses municipalités à s'endetter considérablement au cours de ces 30 dernières années. En Allemagne, ces crédits furent garantis par les Länder. Les villes et les communes sont ainsi devenues tributaires des Länder. Or, de nombreux Länder ont eux-mêmes suivi le même chemin et sont devenus dépendants de l'État fédéral. Ainsi en va-t-il des villes, communes et régions qui, aujourd'hui, dans de nombreux domaines, ne peuvent plus prendre de décisions elles-mêmes. Toutes dépendent du bon vouloir de l'État fédéral et de sa manne.

Le même destin attend l'État fédéral. Il est certes réconfortant qu'en comparaison des autres États, l'État allemand se porte passablement bien. Mais cette situation rappelle celle de quelqu'un proche de la chute, et qui continue à regarder la file de ceux qui sont tombés, ou vont tomber avant lui. Il est possible que les Allemands vivent encore deux ou trois décennies en prenant leurs décisions par eux-mêmes (bien que, compte tenu de leur puérilité à identifier l'Europe à Bruxelles, on puisse douter qu'ils le désirent vraiment). À plus long terme, c'est impossible. L'Allemagne va se trouver de manière croissante placée sous le joug du molosse bruxellois qui, à son tour, éclipsera tous les despotes actuels de notre continent.

L'État bruxellois n'hésitera pas, tôt ou tard à prendre en main la distribution des crédits pour lesquels il se contente à présent de se porter caution, et deviendra ainsi indispensable et incontournable aux yeux de tous les

citoyens européens. Ceci est dans la nature des choses. La puissance des hommes politiques prend sa source dans l'opinion que les citoyens ont d'eux. Pourquoi les hommes de Bruxelles devraient-ils se contenter de faire tout le boulot et laisser les hommes politiques nationaux en récolter les lauriers ? Tôt ou tard, les institutions sociales nationales (en particulier la sécurité sociale) se trouveront à leur tour « harmonisées », c'est-à-dire mise sous la tutelle d'organismes centraux localisés à Bruxelles.

En conclusion, la création de la BCE et de l'euro attire notre attention sur l'inévitabilité de deux phénomènes : d'une part la création et le déploiement d'un État providence européen ; d'autre part, la poursuite de l'endettement public, cette fois au nom de ce nouvel État central. Ils conduisent, à moyen ou long terme, à l'effondrement du système, soit par hyperinflation, soit par effondrement de l'État central tout puissant en raison de sa propre inefficience. Voilà ce que le futur nous réserve si aucun changement fondamental ne se produit : une nouvelle hyperinflation du type de celle de 1923 ou bien un nouvel empire soviétique.

7. Alternatives à l'euro

De nombreux économistes ont reconnu les dangers que comporte l'Union monétaire européenne. Il vaut la peine de jeter un œil sur les alternatives qui furent discutées, puisque le problème d'un meilleur ordre monétaire est toujours actuel. Il est d'ores et déjà clair, que la création de la BCE et de l'euro ne suffit pas à garantir l'instauration d'un ordre stable et permanent dans les

rapports monétaires européens. L'ordre monétaire actuel nous mène de Charybde en Scylla et, ni l'aveuglement, ni la propagande de l'État ne pourront rien y changer. Quelles étaient les alternatives ? Laquelle était la plus prometteuse ?

La première solution aurait consisté à laisser plonger le SME en toute tranquillité, et à revenir au système des années 70. L'inflation des monnaies nationales et l'instabilité des parités auraient certainement mené au délabrement de la division internationale du travail, mais les citoyens des pays à « monnaies fortes » auraient été bien mieux protégés contre le pillage de leurs ressources par leur propre État (et surtout par les États étrangers). Quoi qu'il en soit, cette alternative n'aura bientôt plus d'intérêt autre que théorique, dès que les pièces de monnaies et les billets nationaux auront disparus au profit de l'euro.

Une seconde possibilité aurait été d'introduire une monnaie parallèle. Cette proposition repose sur l'idée fondamentale que, pour chaque monnaie donnée, il existe un territoire optimal de diffusion. Cependant, la taille de ce territoire n'a rien d'évidente, et on ne sait même pas si cette question comporte une solution théorique. On peut toutefois y apporter une réponse empirique en laissant la liberté aux citoyens européens d'utiliser, à côté de leur monnaie nationale, un « euro-parallèle ». Si cet euro-parallèle possède véritablement des avantages par rapport aux monnaies nationales, il finira par s'imposer. Ce sera le marché qui décidera et non une bureaucratie mal informée des véritables besoins du marché.

Certains ont proposé d'utiliser une monnaie papier comme monnaie parallèle. Ils ont cependant méconnu le fait qu'une telle introduction n'a rien de facile. Un bien ne peut être introduit comme monnaie que s'il est déjà échangé sur le marché. Ce n'est que de cette manière que les acteurs du marché peuvent se faire une idée de son pouvoir d'achat. Si, par exemple, j'offre à un concessionnaire automobile un papier sur lequel est inscrit « trois Hülsmanns », aucun échange n'aura probablement lieu, parce que le concessionnaire n'a pas la moindre idée de ce qu'il peut lui-même acheter en échange de ce papier. Ceci n'est pas différent pour un papier sur lequel serait inscrit " un euro parallèle ".

Il n'existe que deux possibilités sensées pour assurer la diffusion d'un euro parallèle. L'une aurait été d'autoriser qu'une ou plusieurs monnaies nationales déjà existantes soient acceptées comme monnaies d'échanges. On aurait pu prendre le mark, puisqu'il était déjà volontiers accepté dans plusieurs autres pays européens. Mais cette alternative ne pouvait être considérée pour des raisons essentiellement politiques. La seule pensée que leurs concitoyens paient avec des marks au lieu de francs ou de livres était insupportable aux hommes politiques français et anglais.

Il ne restait donc que la seconde possibilité, qui aurait consisté à utiliser n'importe quel bien comme monnaie. En d'autres termes, on aurait pu laisser le choix aux citoyens d'utiliser n'importe quel bien comme moyen de paiement figurant dans leurs contrats. Pas besoin de beaucoup d'imagination pour comprendre ce qu'auraient été les conséquences d'un tel système de liberté

monétaire sans entraves. Cela aurait encouragé l'usage monétaire des métaux précieux. Les pièces de monnaie en or, cuivre et argent auraient retrouvé la même circulation qu'au début du siècle. C'est précisément pour cette raison qu'une telle alternative ne pouvait être acceptée par l'établissement politique. L'histoire monétaire du vingtième siècle n'est après tout rien d'autre que l'histoire d'un effort continu pour se détacher des métaux précieux, et d'orienter, grâce au papier-monnaie, les flux de revenus vers là où ils sont politiquement souhaités.

Bien que cette troisième alternative soit rejetée par l'ensemble des cartels politiques (parce qu'elle va à contre-courant de leurs finalités), il ne faut toutefois pas la perdre de vue. Contrairement aux monnaies nationales ou à un euro-parallèle papier, elle reste toujours d'actualité. En effet, pour créer un marché monétaire libre, il suffirait d'éliminer les entraves actuelles. Pour que des pièces d'or ou d'argent circulent de nouveau, il suffit tout simplement d'autoriser leur utilisation comme moyen de paiement et d'abolir les impôts auxquels celle-ci est soumise (en particulier, la TVA et l'impôt sur le capital). Cette réforme peut avoir lieu dans le cadre européen. Elle peut également être mise en place sur le plan national, régional ou communal. En un mot, n'importe quelle communauté ou société menée par des hommes visionnaires et courageux conserve le pouvoir de se doter d'un ordre monétaire libre.

8. L'inflation américaine et la spéculation boursière, 1982-2001

Jusqu'à présent nous nous sommes contentés de parler de l'évolution en Europe, car c'est ce qui intéresse le plus les Allemands. Pourtant, ce n'étaient pas les autorités monétaires européennes mais l'autorité monétaire américaine (la Federal Reserve, en abrégé : la Fed) qui était au centre des crises internationales économiques et monétaires récentes.

La Fed fut créée en 1913 à l'initiative de banquiers influents (J.P. Morgan, Rockefeller, Kuhn Loeb). De cette époque date l'émergence aux États-Unis d'une culture d'inflation qui s'est perpétuée jusqu'à nos jours. Cette tradition inflationniste américaine, qui maintenant a presque 90 ans, est à l'origine de l'apparition de nouvelles sortes de crises économiques à la mesure de l'importance des États-Unis, qui atteignirent des proportions encore jamais atteintes auparavant comme pendant la Grande Dépression de 1929-1941, ou lors de l'effondrement du système de Bretton Woods (5).

Après Bretton Woods il sembla pendant quelques temps que les relations entre la politique monétaire et les crises économiques, brillamment décrites par Murray Rothbard, n'eussent plus cours. Aux yeux d'un grand nombre d'économistes, la fonction de la Fed se trouvait dorénavant profondément simplifiée. L'inflation se manifestant désormais essentiellement par la perte de valeur du dollar sur le marché intérieur (prix à la hausse) et sur le marché des devises (baisse du taux de change), la Fed n'avait plus qu'à décider du montant de dépréciation qu'elle souhaitait. C'était tout simple.

Mais comme dans toutes les économies centralisées, la planification monétaire se heurta à certaines évolutions inattendues devant lesquelles elle restait impuissante. En raison de conditions particulières, dont nous reparlerons plus loin, la grande inflation des années quatre-vingt et quatre-vingt dix n'a pas tout de suite conduit à une baisse du dollar. Elle a d'abord produit deux des problèmes actuels les plus graves de l'économie mondiale. À savoir : une hausse de la bourse complètement détachée des réalités économiques ; et une série de crises monétaires et économiques en Asie du Sud-Est, en Russie et en Amérique du Sud.

Il ne faut pas être un génie en économie pour deviner la fin de l'histoire, il suffit d'un peu de jugeote. Il faut cependant garder à l'esprit que ces problèmes ne sont pas inhérents au capitalisme, mais sont bien le résultat de l'intervention de l'État dans la politique monétaire. Comme beaucoup d'autres situations créées et entretenues artificiellement par l'inflation, le système actuel porte en lui les germes de sa destruction. Les crises récentes d'Asie du Sud-est, de Russie et d'Amérique latine ne donnent qu'un faible avant-goût de l'atterrissage forcé qui finira par se produire un jour.

Le phénomène le plus spectaculaire de ces vingt dernières années fut sans aucun doute la hausse constante de la bourse, avec des cours ayant perdu toute relation avec la situation financière réelle des entreprises. Dans des circonstances normales, il doit exister un lien étroit entre le prix d'une action et les revenus futurs espérés par l'entreprise. Ce lien ne reflète que la relation particulière entre la valeur d'un moyen et la valeur d'un but auquel

sert ce moyen. Si, par exemple une machine-outil est utilisée pour produire des pièces brutes, la machine ne peut avoir une valeur supérieure à l'ensemble des pièces brutes produites. De même, la fonction d'une entreprise est de produire pour le marché. Le prix de l'entreprise ne peut être plus grand que le bénéfice total prévu que l'on espère retirer de la vente de ses produits. Ainsi, la valeur boursière d'une entreprise ne peut jamais être supérieure à la valeur totale de tous les bénéfices que cette entreprise pourra accumuler à l'avenir. L'estimation des bénéfices futurs d'une entreprise constitue le point de départ du calcul de la valeur actuelle d'une action. Les bénéfices futurs prévus sont actualisés et, ensuite, on en fait la somme. Celle-ci représente la valeur actualisée d'une entreprise, et la valeur d'une action s'obtient en divisant la valeur totale par le nombre d'actions en circulation.

Il arrive tous les jours que la valeur d'une action soit mal estimée. L'action a un cours qui ne se fonde pas sur les bénéfices réels de l'entreprise. Une action est toujours sous-évaluée ou surévaluée, relativement aux bénéfices. Actuellement, ce n'est donc pas le haut niveau du prix des actions en lui-même qui fait problème, mais le fait qu'il est totalement détaché de la réalité des bénéfices espérés par les entreprises. Ni le niveau des cours, ni leur hausse ne posent de problème en tant que tels. Car, tant qu'une nouvelle quantité de monnaie se répartit également sur l'ensemble de l'économie, elle produit une lente montée des prix, des bénéfices, et donc de la valeur des actions. Dans ces conditions, la hausse des actions n'a rien d'inquiétant car elle ne fait que refléter une perte de valeur générale de la monnaie.

Dans des conditions normales - c'est-à-dire les conditions d'un marché libre -, il est tout à fait possible qu'un grand nombre d'actions se trouvent surévaluées simultanément. Il est également possible de voir ce phénomène englober l'intégralité des marchés financiers et durer quinze ans. Tout cela est pensable, même si ça n'était encore jamais arrivé. Mais il n'est pas pensable que, sur un marché libre, les actions se trouvent évaluées sans tenir compte des bénéfices futurs des entreprises. Les investisseurs en bourse peuvent se tromper, mais cela ne change pas le fait qu'ils conservent toujours un œil sur la situation financière des entreprises pour acheter ou vendre leurs actions.

La caractéristique de la hausse actuelle de la bourse est que non seulement elle a perdu tout contact avec la réalité économique, mais en plus, que cela est clair pour la plupart des gros (et la majorité des petits) investisseurs. Comment est-ce possible ? La bourse est-elle devenue un pur jeu spéculatif ? Est-ce que les cours continuent à monter parce que chacun spéculé qu'il y aura dans le futur toujours d'autres spéculateurs encore plus optimistes, qui achèteront à des prix encore plus hauts parce qu'ils espèrent que, plus tard, d'autres spéculateurs seront encore plus optimistes qu'eux, et cetera ?

Comme nous le savons, ces jeux sont possibles, mais ils connaissent certaines limites. Il n'y a que les personnes aimant particulièrement le risque et celles particulièrement candides qui y prennent part. Le cercle de ces personnes et les sommes qu'elles sont disposées à y investir sont également limités. Dès que l'on ne trouve plus de personne suffisamment sotte ou hasardeuse, le

château de cartes s'écroule. Il s'écroule, car il se trouve un moment où plus personne n'est disposé à mettre en jeu une partie encore plus importante de son patrimoine. La hausse actuelle de la bourse dure depuis presque deux décennies, et les années passant, elle n'a pas entraîné de moins en moins mais de plus en plus d'investisseurs dans son sillage. Quelles circonstances particulières permettent aux investisseurs de placer toujours plus d'argent dans des actions dont le prix s'éloigne toujours davantage des cours reflétant une appréciation correcte des bénéfices escomptés par les entreprises ?

La réponse est que la Fed, de concert avec les autres autorités monétaires les plus importantes, imprime de la monnaie nouvelle qui est ensuite investie en bourse.

Avec l'épuisement du patrimoine des benêts et des chevaliers de la chance, le jeu spéculatif atteint ses limites naturelles. Mais les autorités monétaires ont la possibilité de produire sans frais toujours plus de monnaie pour qu'elle s'écoule ensuite dans les milieux proches de la bourse. Ainsi les limites imposées par le mécanisme de la propriété privée ne fonctionnent plus. La bourse devient une arène de jeux qui transforme l'investisseur en joueur, et le placement de son patrimoine, qui était jusque là risqué, en un jeu apparemment sans conséquences. Les joueurs entretenant de bonnes relations avec les autorités monétaires (banques, grande industrie, gouvernements) jouissent d'un accès prioritaire à ces quantités nouvelles de monnaie qui surgissent du néant. Ils peuvent prendre part au jeu, sans avoir à se casser la tête pour savoir s'ils pourront vendre leurs actions à un cours encore plus

élevé qu'ils ne les ont achetées. Aussi longtemps que les autorités monétaires produiront de la monnaie-signes nouvelle, il y aura toujours des personnes qui pourront et voudront jouer des sommes plus grandes parce qu'elles anticipent avec confiance une future inflation.

Nous comprenons maintenant pourquoi, dans un contexte d'inflation, les bénéfices futurs des entreprises n'entretiennent plus de rapport direct avec le cours des actions cotées. La production étatique de monnaie-signes destinée à la bourse la transforme en un perpétuel mobile financier.

Quelles en sont les conséquences ? Tout d'abord, cette politique enrichit le secteur financier aux dépens des autres. Elle mobilise toujours davantage de temps et d'énergie pour les placements financiers au détriment de toutes les autres occupations. Aux États-Unis, il existe un nombre grandissant de médecins et d'avocats qui passent plus de temps à gérer leurs placements qu'à exercer leur propre métier. L'inflation dégrade la division naturelle du travail et fait diminuer la production. Elle privilégie les intérêts économiquement établis aux dépens de toutes les autres classes et accroît les différences de revenus au sein de la population. De plus, elle accroît le nombre de personnes économiquement dépendantes des décisions des autorités monétaires et aggrave la pression politique pour perpétuer cette inflation.

Malgré l'explosion des cours de la bourse, le processus typique d'enrichissement d'un petit nombre au détriment de tous les autres reste peu visible. Le cours normal des choses est le suivant : les autorités monétaires diffusent la monnaie nouvellement créée vers des cercles qui leur

sont proches et, de là, elle se propage peu à peu vers les autres secteurs de l'économie nationale. Pourtant l'inflation de ces vingt dernières années n'a pas suivi ce processus. Elle s'est surtout et quasi exclusivement manifestée au niveau des marchés financiers. Comment l'expliquer ? Les circonstances particulières dont nous parlions plus haut entrent maintenant en jeu.

L'exportation en grosse quantité de dollars et des marks à l'étranger est un élément prépondérant de la situation monétaire contemporaine. Environ 60 à 70% de l'ensemble des dollars et 30% des marks circulent aujourd'hui à l'extérieur de leur pays d'origine.

Le dollar est une monnaie traditionnellement très répandue. Or, dans les années quatre-vingt, cette tendance s'est trouvée renforcée en raison d'une demande supplémentaire suscitée par la création d'un certain nombre de *currency boards* (Hong-Kong, Singapour), ainsi que par la « dollarisation » de nouvelles parties de l'Amérique latine (en particulier : le Salvador, l'Argentine, l'Equateur, le Brésil, la Colombie et le Chili). Les populations de ces pays cherchaient refuge dans le dollar pour se protéger de l'énorme inflation de leurs propres gouvernements. Et comme elles obtenaient les dollars grâce à la vente de produits et de services, la « dollarisation » a eu pour conséquence d'accroître l'importation de dollars en Amérique latine contre l'importation de biens et de services aux États-Unis. C'est cette situation qui a limité pendant les années quatre-vingt la montée des prix américains en bourse.

À la suite de l'effondrement du bloc de l'Est, une grande quantité de marks et de dollars ont été exportés vers les

pays membres de l'ex empire soviétique. Cela s'est fait de deux façons. D'une part, comme en Amérique latine, ce furent les citoyens qui convoitaient ces monnaies pour se protéger de l'inflation domestique. D'autre part, de grandes quantités de monnaie et de marks furent aussi nécessaires pour couvrir les besoins de nouveaux Currency Boards (par exemple en Estonie) ou ceux de l'Allemagne après la réunification. Ce qui aggrava le phénomène. Comme dans les années quatre-vingt, la hausse des prix aux États-Unis et en Allemagne resta donc confinée aux marchés financiers. La Bundesbank et la Fed produisirent de grandes quantités de monnaie nouvelle qui se dirigèrent d'abord vers la bourse, et y entretenirent la spéculation. La monnaie nouvelle se répandit ensuite de la bourse vers le reste de l'économie où elle aurait dû inévitablement provoquer d'autres augmentations de prix si celles-ci n'avaient été contenues par l'exportation vers l'étranger de grosses quantités de monnaie. D'autres circonstances supplémentaires continrent la hausse des prix en Europe occidentale, comme par exemple la reprise de la croissance de l'emploi aux États-Unis. Mais le facteur principal fut l'exportation des devises à l'étranger.

La relative stabilité des prix de ces deux dernières décennies, en dépit d'une inflation monétaire sous-jacente importante, a sans aucun doute contribué à faire accepter l'inflation par une vaste majorité d'Américains et d'Allemands. Dans la vie quotidienne, elle restait invisible. Le niveau de vie des citoyens était moins bon que si l'inflation n'existait pas, mais il était meilleur qu'auparavant.

L'expérience montre qu'une résistance sérieuse à l'inflation n'est observée que si l'appauvrissement des citoyens est absolu, c'est-à-dire si leur niveau de vie est inférieur à celui de l'année précédente. Cela pourrait arriver rapidement si l'on considère que l'exportation de monnaie des années précédentes constitue un événement exceptionnel, qui pourrait bientôt prendre fin. Ce serait la fin de cette histoire. Dès qu'il sera impossible d'écouler les dollars et les marks à l'étranger, l'inflation se répercutera à plein sur les prix domestiques. La faiblesse de la monnaie consécutive à cette évolution conduira, entre autres, à un intérêt nominal plus élevé sur tous les placements de capitaux. Aux taux d'intérêts qui auraient prévalu sans la hausse des prix, s'ajoutera maintenant une rétribution pour l'érosion de la valeur de la monnaie (la prime de prix). Cependant, avec la hausse des taux d'intérêts, le jeu de la spéculation devient de moins en moins attractif. Les gens recommencent à chercher des terrains à louer pour développer des commerces, car de cette façon ils peuvent désormais obtenir des rendements au moins aussi élevés qu'à la bourse, pour un risque moindre.

Lorsqu'on arrive à ce stade, la bourse approche d'un effondrement imminent. Les propriétaires actuels d'actions les ont acquises sans se soucier de la situation financière des entreprises dans le seul espoir de trouver plus tard des acheteurs encore plus optimistes qu'eux. Or, le nombre des acheteurs décroît car un nombre grandissant de propriétaires de patrimoines préfèrent désormais les investissements réels. Les autorités monétaires ont alors l'alternative suivante.

Ou bien elles impriment encore plus de monnaie, et cela entretient la spéculation financière. Mais cette solution ne peut pas durer car l'inflation se répercute maintenant directement sur tous les autres prix et fait augmenter aussi les taux d'intérêts. Bien plus, les anticipations des agents du marché devancent les plans des autorités monétaires, et il faut que celles-ci se hâtent de plus en plus pour imprimer les zéros supplémentaires sur leurs billets. Dans cette situation d'hyperinflation, c'est la monnaie elle-même qui se retrouve bientôt hors d'état de fonctionner. Il devient de moins en moins intéressant d'en posséder car chaque récipient de monnaie doit immédiatement rechercher un nouvel acheteur pour éviter une dévalorisation complète de son patrimoine. Les agents du marché recherchent une autre monnaie. Ils cessent d'utiliser la monnaie inflationniste et son système de prix s'écroule.

Ou bien l'autorité monétaire ne nourrit plus l'inflation et, dans ce cas, l'ajustement des cours des actions à la situation financière réelle des entreprises devient inévitable. Cela implique un krach boursier, c'est-à-dire une perte de patrimoine énorme pour les personnes qui ont investi en bourse à la fin du processus d'inflation. Comme la plupart des sociétés d'assurances possèdent à leur actif de gros paquets d'actions, chacun peut imaginer ce qu'un krach boursier signifie pour l'homme de la rue.

Dans tous les cas, la crise est inévitable. Elle éclate dès que la hausse des prix due à l'inflation n'est plus contrebalancée par une exportation de monnaie à l'étranger ou par d'autres facteurs. (Et, naturellement, cela va d'autant plus vite que la monnaie inflationniste en

circulation à l'étranger prend massivement le chemin du retour vers son pays d'origine.)

Voici ce qui nous attend. Cela dit, ce scénario ne comporte pas que des conséquences négatives. La crise n'est que le dernier stade d'une évolution commencée par l'introduction de la monnaie forcée de l'État. Elle signifie aussi une libération partielle du joug de l'État et des groupes qui le dominent. Et elle peut être l'occasion de mobiliser une partie importante de la population contre la tutelle de l'État, afin de lui imposer une réduction des impôts et des réglementations. L'effondrement d'une monnaie forcée est quelque chose de positif à de nombreux points de vue. Une grande partie de la population constaterait après coup, que son patrimoine a effectivement diminué, mais le fait est que son patrimoine est d'ores et déjà plus modeste qu'elle ne se l'imagina. Les seules « victimes » durables de cet effondrement seront les membres des cartels politiques qui se sont enrichis grâce à l'inflation aux dépens du reste de la population.

9. Les crises les plus récentes de l'économie mondiale, 1997-... ?

L'inflation invisible des années quatre-vingt et quatre-vingt dix n'a pas seulement créé une situation intenable sur les marchés boursiers mais a également fourni la base d'un développement de l'inflation dans d'autres pays. Et, c'est de là que proviennent les crises économiques et monétaires actuelles.

Prenons un exemple fictif et cette relation de cause à effet deviendra très claire.

Comme nous l'avons vu, l'inflation conduit le taux de change d'une monnaie à baisser, à moyen ou à long terme, par rapport à des monnaies étrangères stables. Imaginons que le roi d'un petit pays, l'Alphanie, fasse de l'inflation avec sa monnaie, l'alpha, et qu'en conséquence, le taux de change de l'alpha par rapport au bêta, la monnaie d'un grand pays, la Bétanie, baisse. Cela ne nuit pas seulement au consommateur alphanien, qui maintenant doit payer plus cher pour les produits et services importés. Cela nuit également aux investisseurs bétaniens qui avaient investi leur capital en Alphanie avant la baisse du taux de change. Le roi alphanien et les industries exportatrices alphaniennes s'enrichissent aux frais des sujets alphaniens et des investisseurs bétaniens. Mais si la masse des alphaniens n'a aucun moyen d'éviter l'inflation future, les capitalistes bétaniens, eux, peuvent se protéger en renonçant à leurs investissements en Alphanie. Dans ce cas, l'inflation nuit à une large partie de la population de deux manières : par une réallocation des ressources et par une diminution du capital investi qui réduit les possibilités de développement. En dernier lieu, ce n'est pas non plus l'intérêt du roi alphanien, parce que cela implique une réduction de la croissance économique et donc une diminution des revenus fiscaux à venir. Le roi a donc intérêt à maîtriser l'inflation dans une mesure raisonnable pour ne pas transmettre à son fils un pays complètement ruiné.

Il n'y a pas de baisse du taux de change si la monnaie bêta est multipliée en quantité suffisante. Qui sont, dans ce cas, les gagnants et les perdants ? Les groupes alphaniens qui s'étaient enrichis grâce à l'inflation créée en leur faveur comptent toujours parmi les gagnants et

tous les autres alphanien sont toujours perdants. Cependant, on compte aussi d'autres gagnants et perdants en raison de l'inflation du bêta, en particulier parmi les capitalistes qui ont placé leur argent en Alphanie. Car, sans l'inflation du bêta, ils auraient soit a) essuyé des pertes sur leur placement en Alphanie, soit b) ils n'y auraient pas placé d'argent et l'auraient donc déposé ailleurs à de moins bonnes conditions.

Supposons maintenant que le gouvernement de la Bétanie soit particulièrement proche des intérêts capitalistes ayant investi à l'étranger et essaie de favoriser leurs placements de manière durable. Le gouvernement bétanien promet à ses amis de toujours produire suffisamment de bêtas pour stabiliser le cours de l'alpha. Le risque de change des placements à l'étranger est réduit, voire inexistant. Quelles conséquences cette politique a-t-elle ? Les exportateurs de capital bétaniens se réjouissent des profits futurs qu'ils feront aux dépens des autres Bétaniens. Mais ce n'est pas tout. Cette nouvelle politique ne demeure pas longtemps inconnue du roi d'Alphanie qui, lui aussi, y ajuste son comportement. Il sait que le gouvernement bétanien veut stabiliser le cours de l'alpha. Il peut donc joyeusement pousser l'inflation encore plus loin, sans avoir à en redouter les conséquences négatives. Sa préférence pour l'inflation n'était freinée que parce qu'il voulait éviter une diminution trop importante de la masse importée de Bétanie. Avec la quasi garantie monétaire bétanienne donnée à l'alpha, il n'a plus à redouter la fuite des capitaux bétaniens. La quasi garantie dont bénéficie le taux de change de sa monnaie a pour conséquence d'enrichir le roi alphanien aux dépens de ses sujets et des citoyens de Bétanie.

Il se peut que cette évolution ne soit pas dans l'intérêt du gouvernement de la Bétanie. En dépit de toute l'amitié qu'il porte aux exportateurs de capitaux, il ne peut décemment jeter son argent par les fenêtres, car cela lui ôte des moyens financiers qui font ensuite défaut dans d'autres secteurs : sécurité sociale, armée, construction routière, etc. Il ne peut accepter que les autocrates alphanien gaspillent le capital bétanien, même si des Bétaniens méritoires y trouvent leur compte. Tôt ou tard, il lui faut prendre ses distances avec cette politique et arrêter de soutenir le cours de l'alpha. Dès que cela se produit, une crise économique et monétaire très grave se déclenche en Alphanie. Car l'économie alphanienne, relativement petite, s'est spécialisée durant les années d'inflation dans des secteurs de production qui n'étaient rentables que grâce aux flux de revenus permis par l'inflation bétanienne. Comme ce soutien a disparu, de nombreuses usines ne sont plus rentables. Le savoir-faire et les qualifications actuelles des employés perdent leur valeur. Certes, les alphanien peuvent continuer à exercer leurs activités encore un certain temps en acceptant une baisse des salaires réels, mais lorsque le capital investi dans les usines est épuisé, celles-ci ne peuvent continuer à tourner et les employés perdent leur emploi. Il faut s'orienter vers d'autres productions. De nouveaux savoir-faire sont demandés. De nouveaux entrepreneurs apparaissent.

Sans aucun doute, ceci constitue un processus d'adaptation douloureuse pour de nombreux Alphanien. Les problèmes énormes qui surviennent pendant cette période sont accentués par la baisse du cours de l'alpha. Les investisseurs internationaux évitent momentanément

l'Alphanie vers laquelle une exportation de capitaux serait pourtant nécessaire afin de permettre la restructuration de l'économie.

Les anciens profiteurs de l'inflation forment l'obstacle le plus important à la restructuration. Le roi, sa famille et ses amis sont devenus, grâce à l'inflation, les plus gros capitalistes du pays. Mais, à la différence des autres capitalistes, ils n'ont établi leur fortune ni sur leur créativité, ni sur leurs qualités de prévoyance, mais simplement sur la multiplication du papier-monnaie qu'ils ont imposée à la population. Maintenant ils sont aux commandes de l'économie, mais ne savent pas ce qu'ils doivent faire. Cette combinaison malheureuse d'incapacité et de puissance économique conduit rapidement à une aggravation des problèmes. Economiquement l'Alphanie glisse de la crise à la dépression, car la puissante famille royale ne possède pas l'esprit d'entreprise, et les entrepreneurs privés alphanien manquent de capital pour conduire un changement rapide. Cette dépression recèle un danger que le roi doit éliminer au plus vite possible. Comme il ne peut causer lui-même le changement économique, il recherche des crédits et toute autre aide possible à l'extérieur, c'est-à-dire venant de la Bétanie, pour soulager sa détresse. Il devient donc politiquement dépendant d'eux. Le triste résultat final est que la cause de la misère de l'Alphanie (une propriété acquise de manière illégale dans de mauvaises mains) se perpétue cependant que le problème de la dépendance politique vis à vis de l'étranger s'y surajoute.

Les crises économiques et monétaires de l'époque actuelle suivent en gros le schéma ainsi décrit à partir des relations fictives entre la petite Alphanie et la grande Bétanie. La « grande Bétanie » ne représente évidemment rien d'autre que les États-Unis d'Amérique où les autorités monétaires se sont efforcés, pendant plus d'une décennie, de protéger les investissements de leurs grosses entreprises en stabilisant les taux de changes de nombreuses petites monnaies (comme l'alpha). Cela a conduit à un tel renforcement de l'inflation dans les pays de type Alpha que cette politique a finalement dû être abandonnée. La crise inévitable suivit, accompagnée des aides financières habituelles, provenant soit directement des USA, soit des institutions internationales dominées par les USA.

La première des ces crises fut celle du Mexique au cours de l'hiver 1994-1995. Le gouvernement mexicain était certain que la Fed garantirait le taux de change du peso après l'entrée en vigueur de l'accord de « libre-échange » Nord-américain. En vue des élections de l'automne 1994, le gouvernement mexicain distribua de nombreux « gages d'amour » qui, comme d'habitude, furent financés par la planche à billets et conduisirent rapidement à la chute du peso sur les marchés de devises. Ce n'est pas la dévaluation du peso qui mit fin à la crise, mais la perte de pouvoir du Président mexicain en contrepartie d'un crédit exceptionnel de 50 milliards de dollars. Depuis lors, la politique économique mexicaine reste soumise à un étroit contrôle de l'administration américaine à travers les organes de la zone de libre échange NAFTA ; et les citoyens U.S. paient par l'inflation du dollar le fait que les politiciens américains gouvernent désormais le Mexique.

En juillet et août 1997, la Thaïlande, les Philippines, la Malaisie, l'Indonésie, Singapour et la Corée subirent à leur tour la crise. Les indices boursiers baissèrent en quelques jours de 24% (en Corée) à 48% (en Malaisie) et tous ces pays obtinrent l'aide financière du FMI (une aide parfois énorme). Pendant les années grasses de l'inflation, les groupes dominants de ces pays s'étaient emparés des positions clefs de l'économie et ils se montrèrent incapables d'introduire les changements nécessaires. Cela fut particulièrement apparent en Indonésie, un pays très dépendant des importations alimentaires, où l'on assiste depuis lors à de nombreuses violences. Or, ce gouvernement au népotisme flagrant et qui avait pillé pendant des décennies son propre pays par les impôts et l'inflation, reçut du FMI un crédit de 23 milliards de dollars et put ainsi conserver artificiellement plus longtemps le pouvoir.

En juin 1998, ce fut le tour de la Russie. Dans ce pays, aucune réforme économique sérieuse n'avait été entreprise. La grande industrie resta, comme sous les soviets, aux mains de l'État et la banque centrale fabriqua de la monnaie pour aider les entreprises publiques déficitaires à rester en vie. La bourse de Moscou n'est en fin de compte pas grand chose de plus qu'un lieu où les obligations de l'État russes sont négociées et les crédits occidentaux détournés directement dans les poches d'individus proches de l'État. Ici encore, la crise n'était pas inattendue, même si seuls de rares experts avaient prévu le moment exact de son déclenchement. Les Russes aussi reçurent des crédits du FMI et des gouvernements occidentaux, mais ils purent limiter leurs concessions car 1) ils disposaient du potentiel de menace

nécessaire en raison de leur arsenal atomique (l'argument principal du président russe en matière de négociations de crédits avec l'Occident est : « si vous ne me donnez pas l'argent nécessaire, je ne serai pas réélu. Mais dans ce cas, les communistes disposeront de l'arme atomique ») 2) ils étaient déjà tellement endettés que les créances en Occident ne pouvaient être provisionnées sans soulever le danger d'une crise économique. D'où il résulta que le molosse russe obtint de nouveaux crédits.

Ce n'est qu'une question de temps. L'Amérique du Nord et l'Europe atteindront également un point de non-retour, car leurs économies reposent sur une monnaie forcée. Ce jour là, il n'y aura plus personne pour poursuivre le triste jeu alternant endettement et inflation. L'économie occidentale sera soit complètement sous l'emprise de l'État, comme cela fut le cas sous le national-socialisme, soit ce sera l'hyperinflation. Ce moment-là n'est peut-être éloigné de quelques années, peut-être de quelques décennies. Il peut être repoussé dans le temps par une union monétaire entre le dollar et l'euro (et le yen ?). Mais cela ne change rien, à la fin du parcours, c'est soit le socialisme, soit l'hyperinflation. Seules des réformes radicales en faveur du marché peuvent nous sauver - dans les termes de Rothbard : retour à une monnaie marchandise comme l'or sur un marché monétaire libre et retrait total de l'État du système monétaire.

Guido Hülsmann

Index

- aloi, 23
- altération, 70, 76
- anticipations, 21, 37, 41, 167, 171
- argent (métal), 17
- balance commerciale, des paiements, 96, 105, 110
- banque, 47, 77
- banque centrale, 80, 86, 88
- banque centrale mondiale, 97, 118, 124
- banque de France, 140
- Banque Mondiale, 133
- bimétallisme, 43, 71
- bons du Trésor, 64, 87, 178
- capital, 33, 64, 135, 153
- certificat de dépôt, 46, 52
- Chine, 67
- circulation, 28, 37, 38, 71
- confiance, 47, 55, 77, 82, 110
- confiscation, 82, 93, 96
- convertibilité, 22, 89, 106
- coordination, 81, 89, 125, 144
- cours forcé, 91, 94, 111, 119, 121

cours légal, 8, 74, 76, 81, 92, 106, 112	étalon-or, 7, 22, 45, 74, 88, 104, 108, 123
créance, 18, 21, 64	fausse monnaie, 50, 51, 53, 62, 70, 77, 83, 112
crises, 67, 79, 103, 117, 143, 162, 172	Fonds Monétaire International, 97, 130
currency board, 168	franc, 22, 108, 136, 142, 145
cycle économique, 67, 88, 106	France, 105, 114, 121
De Gaulle, Charles, 115	frappe, 30, 69, 76
déflation, 87, 108	fraude, 26, 49, 53, 70
dépression, 68, 92, 111	Friedman, Milton, 112, 118, 122
dette, 28, 52, 56, 65, 75, 89, 93, 147, 154, 179	Hume, David, 105
dévaluation, 107, 122, 142, 177	hyperinflation, 67, 94, 118, 125, 140, 158, 171, 179
dinar, 70	impôt, 61, 66, 81, 93, 94, 147, 161, 172
dollar, 23	incertitude, 37, 123
échangeabilité, 16, 20	inflation, 51, 57, 62, 71, 76, 77, 86, 89, 97, 105, 107, 108, 114, 122
émission, 28, 52, 68	Keynes, John Maynard, 118, 123, 133
encaisses, 36	
encaisses réelles, 39	
épargne, 65, 67, 135	
étalon de change-or, 109, 113	
étalon lingot d'or, 90, 97	

lingots, 24, 69, 76, 82, 109
 liquidités, 66, 132
 livre sterling, 22, 113
 livre tournois, 70
 loi de Gresham, 28, 71, 94, 126
 maravédi, 71
 mark, 22
 Menger, Carl, 18
 Mises, Ludwig von, 18, 29, 45, 75
 monétarisme *Voir* Friedman, Milton
 monnaie à cours forcé *Voir* cours forcé
 monnaie clé, 113
 monnaie de compte, 30, 44, 143
 monnaie-marchandise, 19, 57, 105, 126, 137, 139, 179
 monopole, 69, 76, 81
 moyen d'échange, 16, 20, 31, 57, 121
 offre de monnaie, 18, 29, 39, 49
 or, 17
 panique bancaire, 52, 56, 84, 88
 papier-monnaie, 68, 92, 107, 118, 123, 132, 139, 160
 peso, 177
 pouvoir d'achat, 32, 40, 57
 pouvoir d'achat, 42
 prêteur en dernier ressort, 83
 prix, 17, 20, 23, 26, 28, 32, 40, 42, 63, 64, 71
 productivité, 20, 42, 115, 137
 réserves fractionnaires, 50, 51, 54, 78
 Robbins, Lionel, 108
 Rueff, Jacques, 115, 119, 123
 Schlick, comte de, 22
 sciences physiques, 38
 seigneurage, 69, 70

socialisme, 96, 98, 179
souveraineté, 25, 69
stabilisation, 40, 64,
105, 137
standard, 43, 45, 70, 72,
105
substituts monétaires,
47, 58, 77
suspension du paiement
en espèces, 77, 83, 89
taux d'intérêt, 56, 170
taux de change, 23, 28,
44, 72, 91, 95, 111

thaler, 23
thésaurisation, 36, 72, 84
titre (monnaie), 26, 27
titre de propriété, 47, 53
troc, 14, 19, 61, 67, 111
unité de compte, 20, 118
unité de poids, 24, 57
utilité, 18, 34, 57
valeur, 13, 20, 28
yen, 122

Paris, janvier 2009

Cette œuvre est sous [licence Creative Commons](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)





L'Anatomie de l'Etat

Par Murray N. Rothbard

Introduction

Les gens sont souvent ambivalents quant à leur attitude envers l'Etat. Bien qu'il y ait une suspicion profonde et juste à l'encontre de l'Etat, accusé de mettre à mal leurs intérêts, il y a aussi un sentiment général - à tout le moins dans les démocraties - selon lequel l'Etat existe pour fournir des fonctions essentielles et utiles aux citoyens. Murray Rothbard n'a pas ce point de vue. L'Etat ne "représente" pas ses citoyens, il les vole au contraire, par l'usage de son monopole de la force sur le territoire placé sous sa juridiction. Peu disposé à créer de la richesse par des moyens naturels (la production et l'échange volontaire), l'Etat fournit un moyen relativement sûr de confiscation de la propriété des citoyens, via des groupes parasites.

Rothbard montre que l'Etat maintient son pouvoir en fournissant à ces groupes un intérêt économique qui assure leur survie. C'est particulièrement vrai des intellectuels qui fournissent aux dirigeants des justifications sur l'existence de l'Etat, et sur le fait que les citoyens ne pourraient pas vivre sans lui. Nous devons être dirigés car Dieu a dit que c'était nécessaire, car nos dirigeants sont justes ou sages, ou, au XXe siècle, parce qu'il faut quelqu'un pour planifier l'économie.

Rothbard détaille longuement les difficultés rencontrées lorsqu'on cherche à contrôler le pouvoir de l'Etat. Il montre par exemple comment la démocratie parlementaire, qui a été instituée pour servir de frein et de limite au pouvoir absolu de la monarchie, a été pervertie en allié majeur de l'Etat. Comme le disait Herbert Spencer, la monarchie de droit divin a été remplacée par le parlementarisme de droit divin, et les prétentions du parlement ne sont pas moins exigeantes que celles de l'ancien pouvoir. Tout ceci mène Rothbard à la conclusion que "le problème de l'Etat est évidemment aussi loin d'être résolu qu'il peut l'être".

Ce n'est pas un hasard si le siècle le plus meurtrier de l'histoire a coïncidé avec la renaissance de la croyance en le pouvoir de l'Etat. Les libéraux et libertariens pensent qu'une appréciation générale de la nature prédatrice du pouvoir d'Etat est la méthode la plus sûre pour contenir cette tendance, et pour poursuivre le travail commencé par les anti-étatistes des XVIIe - XIXe siècles. C'est dans cette optique que nous vous proposons, pour la première fois en français, ce texte majeur de Rothbard.

Fabrice Ribet

Ce que l'Etat n'est pas

L'Etat est presque universellement considéré comme une institution de service social. Quelques théoriciens vénèrent l'Etat comme s'il était l'apothéose de la société ; d'autres le considèrent comme une aimable,

bien que souvent inefficace, organisation destinée à atteindre les buts sociaux ; mais presque tous le considèrent comme le moyen nécessaire pour réaliser les buts de l'humanité, le moyen qui peut s'opposer au « secteur privé » et par conséquent qui peut souvent gagner contre lui cette concurrence des ressources. Avec l'avènement de la démocratie, l'identification de l'Etat à la société a redoublé,

jusqu'à ce qu'il soit devenu usuel d'entendre des assertions qui pourtant violent pratiquement tous les principes de la raison et du bon sens, du genre « *nous sommes le gouvernement* ». Le terme collectif « nous » a permis à un camouflage idéologique d'être placé au-dessus de la réalité de la vie politique. Si « *nous sommes le gouvernement* », alors tout ce qu'un gouvernement fait à un individu est non seulement juste et non tyrannique, mais au surplus « volontaire » de la part de l'individu concerné. Si le gouvernement a contracté une dette publique énorme, qui doit être remboursée en imposant un groupe au profit des autres, la réalité de ce fardeau est obscurcie par ceux qui disent : « nous la devons nous-mêmes » ; si le gouvernement réquisitionne un homme, ou le jette en prison pour opinion dissidente, alors on estimera que cet homme fait cela « à lui-même » et, qu'en conséquence, rien de malveillant ne s'est produit. Avec un tel raisonnement, aucun juif assassiné par le gouvernement nazi n'aurait été *réellement* assassiné ; au lieu de cela, les Juifs se seraient donc « suicidés », puisqu'ils *étaient* le gouvernement (lequel a été démocratiquement élu), et, en conséquence, tout ce que le gouvernement a fait aux Juifs était issu de leur propre volonté. Personne ne pense à discuter ce point, pourtant une écrasante majorité de nos contemporains défendent une telle erreur, à un plus ou moins grand degré.

Nous devons donc souligner que « nous » ne sommes pas le gouvernement ; le gouvernement n'est pas « nous ». Le gouvernement, dans aucun sens du terme, « ne représente la majorité du peuple »¹ et, même si tel était le cas, même si 70 % des personnes décidaient d'assassiner les 30 % restants, ceci resterait un meurtre et ne pourrait jamais être un suicide volontaire de la part de la minorité². Aucune métaphore organiciste, aucune argutie non pertinente telle que « nous sommes tous la partie de quelqu'un d'autre », ne doit être autorisée pour ne pas obscurcir ce fait de base.

¹ Nous ne développerons pas ici les nombreux problèmes et erreurs qui ont cours sur la démocratie. Je dirai simplement dans cette note que le véritable « représentant » d'un individu doit toujours respecter les ordres de celui-ci, ne peut agir contre ses intérêts ou ses vœux, et peut être écarté à tout moment. Il est clair que le « représentant », au sens que ce terme a dans une démocratie, ne peut jamais accomplir de telles fonctions d'agence, qui sont au contraire les seules en harmonie avec une société libertarienne.

² Les sociaux-démocrates répliquent souvent que le choix de la démocratie – la logique des règles choisies par la majorité – implique que la majorité doive laisser certaines libertés à la minorité, parce que la minorité pourrait un jour (re)devenir majorité. Indépendamment d'autres défauts, cet argument ne tient évidemment pas lorsque la minorité ne peut pas devenir la majorité, par exemple, quand la minorité est issue d'un groupe racial ou ethnique différent de la majorité.

Par conséquent, si l'Etat n'est pas « nous », si ce n'est pas la « famille humaine » se réunissant pour décider des problèmes mutuels, si ce n'est pas une réunion de loge ou un club, qu'est-ce que c'est ? En réalité, l'Etat est cette organisation qui, dans l'ordre social, essaye de maintenir un monopole de l'usage de la force et de la violence sur un secteur territorial donné ; en particulier, c'est la seule organisation dans la société qui tire sa richesse pas non de contributions ou de paiements volontaires versés en contrepartie de services fournis, mais de la coercition. Tandis que les individus ou les entreprises obtiennent leur revenu par la production des marchandises et des services, ou par la vente paisible et volontaire de ces marchandises et services à d'autres agents, l'Etat s'enrichit par l'utilisation de la contrainte ; c'est-à-dire par l'utilisation et la menace de la prison ou par la baïonnette³. Ayant employé la force et la violence pour obtenir son revenu, l'Etat continue ensuite, en règle générale, en réglant et dictant les autres actions de ses différents sujets. On penserait que la simple observation du fonctionnement de tous les Etats à travers l'histoire et la surface du globe serait une preuve suffisante de cette affirmation ; mais le miasme du mythe a pesé si longtemps sur l'activité de l'Etat qu'un décorticage est nécessaire.

Ce qu'est l'Etat

L'homme est venu au monde nu, et a du s'employer à apprendre comment prendre possession des ressources données par la nature, et comment les transformer (par exemple, en investissant du « capital »), en les multiples endroits où les ressources peuvent être employées pour la satisfaction de ses désirs et l'amélioration de son niveau la vie. La seule manière par laquelle l'homme peut faire ceci est par l'utilisation de son esprit et de son énergie à transformer des ressources (c'est la « production »), et par l'échange de ces produits contre des produits créés par d'autres. L'homme a constaté que, par le processus de l'échange volontaire et mutuel, la productivité, et par conséquent le niveau de vie de tous les

³ "Le frottement ou l'antagonisme entre la sphère privée et publique a été intensifié dès la début par le fait que (...) l'Etat avait vécu sur un revenu qui était produit dans la sphère privée pour des buts privés, et a été détourné de ces buts par la force politique. La théorie qui interprète les impôts par analogie des droits de club ou de l'achat du service, d'un docteur par exemple, montre seulement à quelle distance éloignée cette partie des sciences sociales se trouve des habitudes scientifiques de l'esprit.", Joseph A. Schumpeter, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot, 1961, trad. G. Fain. Voir également Murray N. Rothbard, "The Fallacy of the Public Sector" *New Individualist Review*, (Summer 1961) : 3ff.

participants à l'échange, peuvent augmenter énormément. La seule façon « naturelle » pour que l'homme survive et puisse s'enrichir est donc qu'il emploie son esprit et son énergie à s'engager dans le processus de production et d'échange. Il fait ceci, en premier lieu, en trouvant les ressources naturelles, et puis en les transformant (« en mélangeant son travail » à elles, comme disait Locke), pour en faire sa *propriété* individuelle ; ensuite en échangeant cette propriété contre la propriété que d'autres ont obtenu pareillement. Le chemin social dicté par la nature de l'homme est donc le chemin des « droits de propriété » et du « marché libre » de l'échange de tels droits. Par ce chemin, les hommes ont appris comment éviter les méthodes de la « jungle », qui consistent à combattre pour s'emparer de ressources rares et finies, de sorte que A puisse seulement les acquérir aux dépens de B et, au lieu de cela, ils ont énormément multiplié ces ressources grâce à des productions et des échanges, paisibles et harmonieux.

Le grand sociologue allemand Franz Oppenheimer a précisé qu'il y a deux manières, exclusives l'une de l'autre, d'acquérir de la richesse ; la première est la manière décrite ci-dessus de la production et de l'échange, qu'il a appelé « la voie économique ». L'autre manière est plus simple parce qu'elle n'exige pas la productivité ; c'est la manière de l'accaparement des marchandises d'une autre personne, ou de ses services, par l'utilisation de la force et de la violence. C'est la méthode de confiscation unilatérale, du vol de la propriété des autres. C'est la méthode qu'Oppenheimer a nommé « la voie politique » d'accroissement de la richesse. Il devrait être clair que l'utilisation pacifique de la raison et de l'énergie dans la production est la voie « naturelle » pour l'homme : ce sont les conditions de sa survie et de sa prospérité sur cette terre. Il devrait être également clair que le moyen coercitif et exploiteur est le contraire de la loi naturelle ; il est parasitaire car, au lieu d'ajouter à la production, il en soustrait. « La voie politique » siphonne la production au profit d'un individu ou d'un groupe parasite et destructeur ; et ceci réduit non seulement le nombre des producteurs, mais abaisse également l'incitation du producteur à produire au-delà de sa propre subsistance. En fin de compte, le voleur détruit même sa propre subsistance en réduisant ou en éliminant la source de son propre approvisionnement. Mais il y a plus encore que cela ; même dans le court terme, le prédateur agit à l'encontre de sa propre nature d'homme.

Nous sommes maintenant en mesure de répondre plus précisément à la question : qu'est-ce que l'Etat ? L'Etat, selon les mots d'Oppenheimer, est l'« organisation de la voie politique » ; c'est la systématisation du processus prédateur sur un territoire donné⁴. Le crime, au mieux, est sporadique et incertain ; le parasitisme est éphémère, et la ligne de conduite coercitive et parasitaire peut être contestée à tout moment par la résistance des victimes. L'Etat fournit un canal légal, ordonné et systématique, pour la prédation de la propriété privée ; il rend certain, sécurisé et relativement « paisible » la vie de la caste parasitaire de la société⁵. Comme la production doit toujours précéder la prédation, le marché libre est antérieur à l'Etat. L'Etat n'a été jamais créé par un « contrat social » ; il est toujours né par la conquête et par l'exploitation. Le paradigme classique est celui d'une tribu de conquérants, qui pille et assassine les tribus conquises, et qui décide de faire une pause, car elle se rend compte que le temps de pillage sera plus long et plus sûr, et la situation plus plaisante, si les tribus conquises étaient autorisées à vivre et à produire, les conquérants se contentant d'exiger comme règle en retour un tribut régulier⁶. La naissance d'un Etat peut être illustrée comme suit : du haut des collines de Syldavie du Sud, un groupe de bandit parvient à obtenir le contrôle physique du territoire, et finalement le chef de clan se proclame « roi du gouvernement souverain et

⁴ « Il y a deux moyens fondamentalement opposés par lequel l'homme, ayant besoin de sa subsistance, est poussé à obtenir les moyens nécessaires pour satisfaire ses desirs. Ce sont le travail et le vol, son propre travail et l'appropriation de la force de travail par d'autres. (...) Je propose dans la discussion suivante d'appeler son propre travail et l'échange équivalent à son propre travail contre le travail d'autres, « la voie économique » de satisfaction du besoin, tandis que l'appropriation non récompensée du travail des autres s'appellera « la voie politique ». (...) L'Etat est une organisation de la voie politique. Aucun Etat ne peut naître, par conséquent, tant que la voie économique n'a pas créé un nombre défini de biens pour la satisfaction des besoins, lesquels biens peuvent être emportés ou accaparés par le vol guerrier », Franz Oppenheimer, *The State* (New York, Vanguard Press, 1926) pp. 24-27.

⁵ Albert Jay Nock a écrit vivement que « l'Etat clame et exerce le monopole du crime (...) Il interdit le meurtre privé, mais lui-même organise le meurtre à une échelle colossale. Il punit le vol privé, mais lui-même fait main basse sans scrupule sur tout ce qu'il veut, qu'il s'agisse de la propriété d'un citoyen ou d'un étranger. », Nock, *On Doing the Right Thing, and Other Essays* (New York, Harper and Bros., 1929), p. 143; cité in Jack Schwartzman, "Albert Jay Nock—A Superfluous Man," *Faith and Freedom* (December, 1953): 11.

⁶ « Qu'est-ce, alors, que l'Etat comme concept sociologique ? L'Etat, dans sa genèse (...) est une institution sociale, imposée par un groupe victorieux d'hommes sur un groupe défait, avec le but unique de régler la domination du groupe victorieux sur le groupe défait, et de se protéger contre la révolte intérieure et les attaques de l'étranger. Téléologiquement, cette domination n'a eu aucun autre but que l'exploitation économique du vaincu par les vainqueurs. », Oppenheimer, *The State*, p. 15. Et Bertrand de Jouvenel ajoute : « L'Etat est essentiellement le résultat des succès réalisés par une bande des brigands, qui se superpose à de petites et distinctes sociétés. », *Du Pouvoir*, p. 100-101.

indépendant de Syldavie du Sud » ; et, si lui et ses hommes ont une force suffisante pour maintenir cette règle pendant un moment (en catimini !), un nouvel Etat aura joint la « famille des nations », et les anciens chefs bandits auront été transformés en noblesse légale du royaume.

Comment l'Etat se maintient

Une fois qu'un Etat a été établi, le problème de la caste dirigeante est de savoir comment maintenir son joug⁷. Tandis que la force est le mode de fonctionnement de l'Etat, son problème fondamental et de longue haleine est d'ordre idéologique. Afin de perdurer, n'importe quel gouvernement (pas simplement un gouvernement « démocratique ») doit avoir l'appui de la majorité de ses sujets. Cet appui, il faut le souligner, n'a pas besoin d'être un enthousiasme actif ; il peut être une résignation passive, comme s'il s'agissait d'une loi de la nature inévitable. Mais ceci reste un appui, dans la mesure où il s'agit de l'acceptation d'une certaine façon d'être ; car autrement la résistance active de la majorité du public pourrait l'emporter sur la minorité constituée par les hommes de l'Etat. Puisque la prédation doit être maintenue au-delà de l'excédent de la production, il est nécessairement vrai que la classe constituant l'Etat - la bureaucratie et la noblesse - doit être une minorité plutôt petite dans le pays, bien qu'elle puisse, naturellement, acheter des alliés parmi des groupes importants de la population. Par conséquent, la principale tâche des législateurs doit toujours être de s'assurer l'acceptation active ou résignée de la majorité des citoyens^{8 9}.

Naturellement, une méthode pour s'assurer l'appui est celle qui consiste à créer des droits

⁷ Sur la distinction cruciale entre la « caste », un groupe ayant des privilèges et dont les fardeaux sont imposés ou garantis par l'Etat, et le concept marxiste de « classe sociale », voir Ludwig von Mises, *Theory and History* (New Haven, Yale University press, 1957), p. 112 et suivantes.

⁸ Une telle acceptation, naturellement, n'implique pas que la règle d'Etat est elle-même « volontaire » ; même si l'appui de la majorité est actif et désireux, cet appui n'est pas unanime pour chaque individu.

⁹ Que chaque gouvernement, peu importe son caractère « dictatorial » sur les individus, doive s'assurer d'un tel appui a été démontré par des théoriciens politiques pénétrants tels que Étienne de la Boétie, David Hume, et Ludwig von Mises. Ainsi, cf. David Hume, « des premiers principes du gouvernement », dans les *Essais littéraires, moraux et politiques* (Londres, Warde, Locke, et Taylor, e.d.), p. 23 ; Étienne de la Boétie, *Anti-Dictateur* (New York, Columbia University Press, 1942), p. 8-9 ; Von Mises, *L'Action Humaine* (Auburn, Alabama, Institut von Mises, 1998), p. 188 et suivantes. Pour plus d'éléments sur la contribution à l'analyse de l'Etat par La Boétie, voir Oscar Jaszi et John D. Lewis, *Against the Tyrant* (Glencoe, Illinois : The Free Press, 1957), p. 55-57.

acquis. En effet, le Roi seul ne peut pas régner ; il doit avoir un groupe considérable de sectateurs qui apprécient les à-côtés et les petits bénéfices des règles établies, par exemple les membres de l'appareil d'Etat, tels que la bureaucratie à plein temps ou la noblesse établie¹⁰. Mais ceci n'assure toutefois qu'une minorité de défenseurs zélés, et même l'achat essentiel des appuis par des subventions et d'autres concessions de privilèges ne permet pas toujours d'obtenir le consentement de la majorité. Pour obtenir cette acceptation pourtant essentielle, la majorité doit être persuadée par l'idéologie que leur gouvernement est bon, sage et, au moins, inévitable, et certainement meilleur que d'autres solutions de rechange imaginables. Promouvoir cette idéologie parmi le peuple est la tâche sociale vitale dont se chargent les « intellectuels ». La plupart des gens ne créent pas leurs propres idées, ou, lorsqu'ils en ont, les pensent indépendamment les uns des autres ; ils suivent passivement les idées adoptées et disséminées par le corps des intellectuels. Les intellectuels sont, donc, des « créateurs d'opinion » dans la société. Et puisque c'est précisément d'un moule d'opinion dont l'Etat a besoin le plus désespérément, la base de l'alliance historique entre l'Etat et les intellectuels devient claire.

Il est évident que l'Etat a besoin des intellectuels ; il n'est pas aussi évident de comprendre pourquoi les intellectuels ont besoin de l'Etat. Pour dire les choses simplement, nous pouvons dire que la vie de l'intellectuel sur le marché libre n'est jamais assez assurée ; car l'intellectuel doit dépendre des valeurs et des choix de l'ensemble de ses contemporains, et c'est précisément la caractéristique des masses que d'être généralement indifférentes aux sujets intellectuels. L'Etat, quant à lui, est disposé à offrir aux intellectuels un gîte assuré et permanent dans l'appareillage d'Etat, et donc un revenu garanti, ainsi que sa panoplie de prestige. Ainsi les intellectuels sont récompensés prodigieusement de la fonction importante qu'ils exécutent pour le compte de l'Etat, duquel ils font désormais partie¹¹.

¹⁰ « Toutes les fois qu'une législateur se fait dictateur (...) tous ceux qui sont corrompus par l'ambition brûlante ou l'avarice extraordinaire, ceux-ci se réunissent autour de lui et le soutiennent afin d'avoir une part dans le butin et de devenir les petits chefs sous le grand tyran. », Etienne de la Boétie, *Anti-dictateur*, p. 43-44.

¹¹ Ceci n'implique nullement que tous les intellectuels s'allient avec l'Etat. Sur des aspects de l'alliance des intellectuels et de l'Etat, cf. Bertrand de Jouvenel, "The Attitude of the Intellectuals to the Market Society," *The Owl* (janvier 1951) p. 19-27 ; idem, "The Treatment of Capitalism by Continental Intellectuals" in F.A. Hayek, *Capitalism and the Historians* (Chicago, University of Chicago Press, 1954), p.

L'alliance entre l'Etat et les intellectuels a été symbolisée par l'envie désireuse des professeurs de l'Université de Berlin au dix-neuvième siècle de former « la Garde du corps intellectuel de la Chambre de Hohenzollern ». De nos jours, notons le commentaire révélateur d'un universitaire marxiste éminent au sujet de l'étude critique que le professeur Wittfogel a consacré au despotisme oriental antique : « la civilisation que le professeur Wittfogel attaque si amèrement était une de celle qui aurait pu transformer des poètes et des savants en fonctionnaires »¹². Parmi d'innombrables exemples, nous pouvons citer le développement récent de la « science » de la stratégie, au service du principal bras armé du gouvernement, le militaire¹³. En outre, une institution notable, est celle de l'historien fonctionnaire ou « de cour », qui se consacre à fournir aux législateurs leur légitimité sur leurs propres actions et sur celles de leurs prédécesseurs¹⁴.

Nombreux et variés ont été les arguments par lesquels l'Etat et ses intellectuels ont persuadé leurs sujets de soutenir leurs règles. Fondamentalement, le fil de l'argument peut se résumer comme suit : (a) les hommes de l'Etat sont de grands et sages hommes (ils « règnent grâce au droit divin », ils sont l'« aristocratie » des hommes, ils sont « les experts scientifiques »), beaucoup plus grand et plus sage que les gentils mais simplets sujets, et (b) l'extension

de la règle gouvernementale est inévitable, absolument nécessaire, et est largement préférable aux maux indésirables qui s'ensuivraient si le gouvernement chutait. L'union de l'Eglise et de l'Etat était un de ces dispositifs idéologiques les plus vieux et les plus réussis. La Roi était oint par Dieu ou, dans le cas des régimes absolus de beaucoup de despotismes orientaux, était lui-même Dieu ; par conséquent, n'importe quelle résistance à sa règle était blasphème. La ruse que les prêtres de l'Etat ont exécuté a été la fonction intellectuelle de base qui a consisté à obtenir le soutien et même le culte populaires des règles¹⁵.

Un autre dispositif réussi devait instiller la crainte de tous les systèmes alternatifs de règle ou de non-règle. Les règles actuelles, on l'a montré, fournissent aux citoyens un service essentiel pour lequel ils devraient être les plus reconnaissants : la protection contre les criminels sporadiques et les maraudeurs. L'Etat, afin de préserver son propre monopole de la prédation, s'est toujours assuré que le crime privé et non systématique a été réduit au minimum ; l'Etat a toujours été jaloux de sa propre conservation. L'Etat a particulièrement réussi ce stratagème, durant les siècles récents, en inculquant la crainte d'autres règles d'Etat. Puisque la surface de la Terre a été partagée entre les Etats particuliers, une des doctrines de base de l'Etat était de s'identifier avec le territoire qu'il régissait. Puisque la plupart des hommes tendent à aimer leur terre natale, l'identification de cette terre et de ses personnes à l'Etat était un moyen de faire tourner le patriotisme naturel à l'avantage de l'Etat. Si la Syldavie était attaqué par la Bordurie, la première tâche de l'Etat et de ses intellectuels devaient être de convaincre les Syldaves que l'attaque était vraiment dirigée contre eux et pas simplement contre la caste régnante. De cette façon, une guerre entre souverains a été convertie en guerre entre les peuples, et chaque individu est venu en défense de ses souverains, dans la croyance fausse que ces derniers le protégeaient. Toutefois, ce dispositif du « nationalisme » a réussi, dans la civilisation occidentale, lors des siècles récents ; cela ne fait pas si longtemps, les sujets considéraient que les guerres étaient des batailles non pertinentes entre nobles.

93-123 ; réimprimé dans George B. de Huszar, *The Intellectuals* (Glencoe, Illinois, The Free Press, 1960), p. 385-99 ; et Schumpeter, *Imperialism and Social Classes* (New York, Meridian Books, 1975), p. 143-55.

¹² Joseph Needham, « Review of Karl Wittfogel, *Oriental Despotism* », *Science and Society* (1958), a écrit que « les empereurs chinois successifs ont été servis de tout temps par un grand nombre des savants profondément humains et désintéressés », *ibid*, p. 61. Wittfogel note dans la doctrine confucéenne que la gloire de la classe régnante a reposé sur ses fonctionnaires et universitaires-bureaucrates, destinés à être des législateurs professionnels dictant aux masses la bonne parole. Karl A. Wittfogel, *Oriental Despotism*, New Haven, Yale University Press, 1957, p. 320-321. Pour une position contrastant celle de Needham, cf. John Lukacs, « Intellectual Class or Intellectual Profession ? », in de Huszar, *The Intellectuals*, p. 521-522.

¹³ « Les stratèges insistent sur le fait que leur métier mérite une dignité telle qu'elle soit la contrepartie académique de la profession militaire », Jeanne Riha, « The War Plotters », *Liberation*, août 1961, p.13. Voir aussi Marcus Raskin, « The Megadeath Intellectuals », *New York Review of Books*, 14 novembre 1963, p. 6-7.

¹⁴ Ainsi, l'historien Conyers Read, dans sa lettre au président, a préconisé la suppression du fait historique pour le service des valeurs nationales et « démocratiques ». Read a proclamé que la « guerre totale, qu'elle soit chaude ou froide, enrôle chacun et appelle chacun à y participer. L'historien n'est pas plus libre de cet engagement que le physicien... » Read, « The Social Responsibilities of the Historian », *American Historical Review*, 1951, p. 283 et s. Pour une critique de Read et d'autres aspects de l'Histoire de cour, voir Howard K. Beale, « The Professional Historian. His Theory and Practice », *The Pacific Historical Review*, août 1953, p. 227-55. Ou encore cf. Herbert Butterfield, « Official History : its Pitfalls and Criteria », in *History and Human Relations*, New York, MacMillan, 1952, p. 182-224 ; et Harry Elmer Barnes, *The Court Historians Versus Revisionism*, p. 2 et suivantes.

¹⁵ Cf. Wittfogel, *Oriental Despotism*, p. 87-100. Sur les rôles contrastés de la religion vis-à-vis de l'Etat en Chine ancienne et au Japon, voir Norman Jacobs, *The Origin of Modern Capitalism and Eastern Asia*, Hong Kong, Hong Kong University Press, 1958, p. 161-94.

Nombreuses et subtiles sont les armes idéologiques que l'Etat a utilisées au fil des siècles. Une excellente arme a été la tradition. Plus la règle d'un Etat fut capable de perdurer longtemps, plus puissante cette arme devint-elle ; ainsi, la dynastie X ou l'Etat Y ont aujourd'hui un poids semblable à des siècles de tradition derrière eux¹⁶. Le culte des ancêtres devint alors, par un moyen juste assez subtil, le culte des anciens souverains. Le plus grand danger auquel l'Etat est confronté est la critique intellectuelle indépendante ; il n'y a aucune meilleure manière d'étouffer cette critique que d'attaquer n'importe quelle voix prise isolément, n'importe quel créateur de nouveaux doutes, en tant que violateur impie de la sagesse de ses ancêtres. Une autre force idéologique efficace consiste à désapprouver l'individu et à exalter la collectivité de la société. Puisque n'importe quelle règle donnée implique l'acceptation de la majorité, tout danger idéologique pour cette règle ne peut provenir que d'un ou de quelques individus dispersés. La nouvelle idée, tout particulièrement la nouvelle idée critique, a besoin de naître dans l'opinion d'une petite minorité ; donc, l'Etat doit tuer dans l'œuf ceci en ridiculisant n'importe quelle opinion qui défie les avis de la masse. « Ecoutez seulement vos frères » ou « ajustez à la société » les armes idéologiques destinées ainsi à écraser le dissident individuel¹⁷. Par de telles mesures, les masses n'apprennent jamais la non-existence des habits de l'Empereur¹⁸.

Il est également important pour l'Etat de faire en sorte que sa règle semble inévitable ; même si son règne est détesté, il rencontrera alors une résignation passive, comme en témoigne le couple familial de « l'impôt d'argent et de

l'impôt de sang ». Une méthode efficace consiste à introduire le déterminisme historiographique, par opposition à la liberté individuelle de la volonté. Si la dynastie X règne sur nous, c'est parce que les lois inexorables de l'histoire (ou la volonté divine, ou l'absolu, ou les forces productives matérialistes) ont ainsi décrétées, et rien de ce que tous les faibles individus peuvent faire, ne peut changer ce décret inéluctable. L'Etat doit également inculquer à ses sujets une aversion pour toute théorie historique qui repose sur une « conspiration ». La recherche de la « conspiration » est en effet une recherche des motifs et des responsabilités de tel ou tel événement historique. Si un acte de tyrannie étatique, de corruption ou encore une guerre d'agression ne sont pas le fait des hommes de l'Etat, mais au contraire de mystérieuses et ésotériques « forces sociales », ou de l'imperfection du monde, ou encore que, d'une manière ou d'une autre, chacun est responsable (un slogan affirme que « nous sommes tous des meurtriers »), alors le peuple n'a plus aucune raison de s'indigner ou de se révolter contre ces usurpations. D'ailleurs, attaquer les "théories de la conspiration" augmente la crédulité des sujets de l'Etat, notamment lorsqu'ils évaluent les motifs « d'intérêt général » qu'il avance chaque fois qu'il commet un acte despotique. Une « théorie de la conspiration » peut déstabiliser le système en faisant douter le public de la propagande idéologique de l'état.

Une autre méthode tentée et efficace pour plier les sujets à la volonté de l'Etat consiste à provoquer la culpabilité. N'importe quelle amélioration du bien-être privé peut être accusée d'être de « l'avarice injuste », du « matérialisme », ou de « l'opulence excessive », le profit peut être assimilé à de « l'exploitation » et de « l'usure », les échanges mutuellement salutaires peuvent être dénoncés comme de l'« égoïsme », et aboutir d'une façon ou d'une autre à la conclusion identique que plus de ressources devraient être prélevées sur le privé au profit du « secteur public ». La culpabilité provoquée prépare le public à faire précisément cela. Tandis que la plupart des gens tendent à se livrer à « l'avarice égoïste », la pusillanimité des hommes de l'Etat à s'engager dans les échanges est censée signifier leur dévotion à une prédation parasitaire d'apparence morale et esthétique plus élevée et plus noble, comparé au travail paisible et productif.

Dans des périodes plus proches de nous, le droit divin de l'Etat a été complété par l'invocation

¹⁶ « La raison essentielle de l'obéissance est qu'elle est devenu une habitude. (...) La puissance est pour nous un fait de nature. Dès les débuts de l'histoire connue elle a toujours présidé aux destinées humaines (...) Les autorités qui ont dirigé (les sociétés) dans les temps anciens n'ont pas disparu sans léguer à leurs successeurs leurs privilèges ni sans laisser dans les esprits des hommes des empreintes qui sont cumulatives dans leurs effets. La succession des gouvernements qui, au cours des siècles, règnent sur la même société peut être regardée comme un pouvoir fondamental qui assume une progression continue. », Bertrand de Jouvenel, *Du Pouvoir*, p. 22.

¹⁷ Sur de tels usages dans la religion chinoise, voir Norman Jacobs, *op. cit.*

¹⁸ « Tous (les gouvernements) peuvent voir dans une idée originale un changement potentiel, et par conséquent une invasion sur ses prérogatives. L'homme le plus dangereux, pour n'importe quel gouvernement, est l'homme qui peut penser des choses de lui-même, sans se soucier des superstitions et des tabous régnants. Presque inévitablement il arrive à la conclusion que le gouvernement dont il dépend est malhonnête, insensé et intolérable, et ainsi, s'il est romantique, il tente de le changer. Et même s'il n'est pas romantique, il est très susceptible de propager le mécontentement parmi ceux qui sont. », H. L. Mencken, *A Mencken Chrestomathy*, New York, Knopf, 1949, p. 145.

d'un nouveau dieu, la Science. La règle d'Etat est désormais proclamée comme étant ultra-scientifique, comme une constitution planifiée par des experts. Mais, tandis que la « raison » est invoquée plus encore qu'aux siècles précédents, il ne s'agit pas de la vraie raison de l'individu et de son exercice de volonté libre ; c'est encore le collectivisme et le déterminisme, qui impliquent toujours des agrégats holistiques et la manipulation coercitive des sujets passifs par leurs souverains.

L'utilisation croissante du jargon scientifique a permis aux intellectuels de l'Etat de tisser l'apologie obscurantiste de la règle d'Etat, ce qui aurait seulement rencontré la dérision des peuples d'un âge précédent. Un voleur qui justifierait son vol en disant qu'il a vraiment aidé ses victimes, par sa dépense, en donnant un coup d'accélérateur au commerce, trouverait peu de convertis ; mais quand cette théorie est vêtue des équations keynésiennes et des références impressionnantes à l'« effet multiplicateur », il emporte malheureusement plus de convictions. Et ainsi l'assaut contre le bon sens poursuit son chemin, chaque époque exécutant sa tâche de sa propre manière.

Ainsi, l'appui idéologique étant essentiel à l'Etat, il doit sans cesse essayer d'impressionner le public avec sa « légitimité », pour distinguer ses activités de celles de simples brigands. La détermination ininterrompue de ses assauts contre le bon sens ne connaît jamais de pause, comme Mencken l'a vivement dénoncé :

« L'homme moyen, quelles que soient les erreurs qu'il commet par ailleurs, voit au moins clairement que le gouvernement est quelque chose qui se trouve en dehors de lui et qui est extérieur à tous ses contemporains car c'est une puissance séparée, indépendante et hostile, en partie seulement sous son contrôle, et capable de créer de grands maux. Est-ce un fait sans signification que voler l'Etat est considéré partout comme un crime de moindre gravité que le vol d'un individu, ou même d'une entreprise ? (...) Ce qui réside derrière tout ceci, je crois, est un sens profond de l'antagonisme fondamental entre le gouvernement et le peuple qu'il régit. Celui-là est appréhendé, non pas en tant que comité des citoyens choisis pour porter les affaires communes de la population entière, mais comme une société séparée et autonome, principalement consacrée à exploiter la population au profit de ses propres membres. (...) Quand un citoyen privé est volé, un homme digne est privé des fruits de son industrie et de son épargne ; quand le gouvernement est volé,

le pire qui se produit est que certains escrocs et oisifs ont moins d'argent à jouer qu'ils en avaient auparavant. Le fait qu'ils aient pu gagner cet argent n'est jamais admis ; ceci ferait rire des gens plus sensibles.¹⁹ »

Comment l'Etat transcende ses limites

Comme Bertrand de Jouvenel l'a sagement précisé, au fil des siècles les hommes ont formé des concepts conçus pour vérifier et limiter l'exercice de la règle d'Etat ; mais l'Etat, en utilisant ses alliés intellectuels, a pu marquer ces concepts, l'un après l'autre, du sceau intellectuel de la légitimité et de la vertu, attaché à ses décrets et à ses actes. À l'origine, en Europe de l'ouest, le concept de la souveraineté divine signifiait que les rois pouvaient régner uniquement selon la loi divine ; mais les rois ont transformé le concept en approbation divine de n'importe quelle action royale. Le concept de la démocratie parlementaire a commencé par être un contrôle populaire sur la monarchie absolue ; il a fini avec un parlement qui est devenu la partie essentielle de l'Etat et de chacun de ses actes de souveraineté totale. Comme Jouvenel conclut :

« Nombre de penseurs des théories de la souveraineté ont établi un (...) de ces dispositifs restrictifs. Mais au final chaque théorie prise isolément a, tôt ou tard, perdu son but originel, et en est venu à agir simplement comme un tremplin au Pouvoir, en lui fournissant l'aide puissante d'un souverain invisible avec qui il pourrait avec succès s'identifier.²⁰ »

Il en est de même de doctrines plus spécifiques : « les droits naturels » enchâssés à l'individu de John Locke, ou dans le *Bill of Rights*, sont devenus un « droit au travail » étatique ; l'utilitarisme est passé d'arguments en faveur de la liberté à des arguments contre la résistance aux restrictions de liberté imposées par l'Etat, etc...

La tentative certainement la plus ambitieuse d'imposer des limites à l'Etat a été le *Bill of Rights* et quelques passages de la constitution américaine, dans lesquels les limites écrites imposées au gouvernement sont devenues la loi fondamentale, que l'ordre judiciaire, censément indépendant des autres branches du

¹⁹ *Ibid*, p. 42-43.

²⁰ Bertrand de Jouvenel, *Du Pouvoir*, p. 27 et suivantes.

gouvernement, devra interpréter. Tous les Américains sont au courant du processus par lequel la construction de limites, dans la constitution, a été inexorablement élargie au cours du dernier siècle. Mais peu ont été aussi vifs que le professeur Charles Black à voir que l'Etat a, dans le processus, en grande partie transformé la doctrine juridique elle-même, d'un dispositif limiteur à un instrument supplémentaire destiné à fournir la légitimité idéologique aux actions du gouvernement. Si un décret juridique d'« inconstitutionnalité » est un contrôle puissant du pouvoir du gouvernement, un verdict implicite ou explicite de « constitutionnalité » est une arme puissante pour stimuler l'acceptation publique d'un pouvoir du gouvernement toujours plus grand.

Le professeur Black débute son analyse en précisant la nécessité cruciale de la « légitimité » pour que n'importe quel gouvernement dure, cette légitimité signifiant l'acceptation par la majorité tant du gouvernement que de son action²¹. L'acceptation de la légitimité devient un problème particulier dans un pays tel que les Etats-Unis, où « des limitations substantielles sont établies dans la théorie sur laquelle le gouvernement repose ». Ce qui est nécessaire, ajoute Black, c'est un moyen par lequel le gouvernement peut assurer au public que son pouvoir croissant est, en effet, « constitutionnel ». Et ceci, conclut-il, a été la fonction historique principale de la doctrine juridique.

Laissons Black illustrer le problème :

« Le risque suprême (pour le gouvernement) est celui de la désaffection et d'un sentiment de scandale largement disséminé dans toute la population, et la perte d'autorité morale pour le gouvernement en tant que tel, quand bien même serait-il longuement soutenu par la force ou l'inertie, ou par le manque d'une alternative immédiatement disponible. Presque tous ceux qui vivent sous un gouvernement aux pouvoirs limités, serait tôt ou tard soumis à certaines velléités gouvernementales, qu'à l'instar d'une question d'ordre privé, ils considèrent pourtant comme étant hors des prérogatives du gouvernement ou franchement interdit à celui-ci. Un homme est réquisitionné, bien qu'il ne trouve rien dans la constitution au sujet d'une telle réquisition. (...) On demande à un fermier quelle quantité de blé il peut semer ; il croit, et il découvre que quelques avocats respectables

croient comme lui, que le gouvernement n'a pas plus de droit de lui dire quelle quantité de blé il peut semer qu'il en a de lui dire qui sa fille peut épouser. Un homme est mis en prison pour avoir dit ce qu'il a voulu, et il arpente sa cellule en récitant : (...) « le Congrès ne fera aucune loi qui restreindra la liberté de la parole ». (...) On dit à un homme d'affaires ce qu'il peut demander, et doit demander, s'il veut gagner sa vie. »

Le danger est assez réel que chacune de ces personnes (et qui n'est pas de leur nombre ?) confronte la théorie de la limitation gouvernementale avec la réalité (comme il la voit) de l'abus flagrant de ses limites réelles, et en tirera une conclusion évidente quant à la légitimité de son gouvernement²².

Ce danger est évité par l'Etat, qui développe la doctrine selon laquelle une commission doit avoir la décision finale sur la constitutionnalité et que cette commission, en dernière analyse, doit être une partie du gouvernement²³. Tandis que la soi-disant indépendance de l'ordre judiciaire fédéral a joué un rôle essentiel en faisant de celle-ci un quasi évangile pour la majeure partie du peuple, il est aussi et toujours vrai que l'ordre judiciaire est une partie de l'appareil d'Etat, désigné par l'exécutif et le législatif. Black admet que ceci signifie que l'Etat s'est établi en tant que juge dans sa propre cause, en violant de ce fait un principe juridique de base des décisions justes. L'Etat nie brusquement la possibilité de n'importe quelle alternative²⁴.

Black ajoute :

« Le problème, par conséquent, est d'imaginer une manière de décision gouvernementale qui puisse (avec optimisme) réduire à un niveau

²² Ibid., p. 42-43.

²³ « La principale et la plus nécessaire fonction de la Cour [suprême] a été celle de la validation, pas celle de l'invalidation. Ce dont un gouvernement aux pouvoirs limités a besoin, à l'origine et ensuite, est de quelques moyens de satisfaire le peuple qu'il a pris toutes les mesures humainement possibles de rester dans ses prérogatives. C'est la condition de sa légitimité, et sa légitimité, à la longue, est la condition de sa vie. Et la Cour, au fil de son histoire, a servi de légitimation au gouvernement. », ibid, p. 52.

²⁴ Pour Black, cette « solution », quoique paradoxale, est évidente : « la puissance finale de l'Etat (...) doit s'arrêter là où la loi l'arrête. Et qui doit fixer la limite, et qui doit imposer l'arrêt, contre le pouvoir le plus puissant ? L'Etat lui-même, bien sûr, par ses juges et ses lois. Qui commande le modéré ? Qui enseigne au sage ? », ibid, p. 32-33. Et : « Là où la question a trait au pouvoir gouvernemental sur une nation souveraine, il n'est pas possible de sélectionner un arbitre qui soit extérieur au gouvernement. Chaque gouvernement national, aussi longtemps que c'est un gouvernement, doit avoir le dernier mot sur son propre pouvoir. », ibid, p. 48-49.

²¹ Charles L. Black Jr, *The People and the Court*, New York, Macmillan, 1960, p. 35 et suivantes.

tolérable l'intensité de l'objection selon laquelle le gouvernement se juge lui-même. En ayant fait cela, vous pouvez espérer simplement que cette objection, bien que théoriquement encore défendable (souligné par moi), perdra assez de sa force pour que le travail de légitimation des institutions de décision puisse gagner l'acceptation²⁵. »

Dans sa dernière analyse, Black trouve l'accomplissement de la justice et de la légitimité dans le jugement perpétuel par l'Etat de lui-même comme étant « presque un miracle²⁶. »

En appliquant sa thèse au fameux conflit qui a opposé la Cour suprême aux tenants du New Deal, le professeur Black réprimande vertement ses collègues pro-New Deal pour leur myopie à dénoncer l'obstruction judiciaire.

« La version classique de l'histoire de l'opposition entre les tenants du New Deal et la Cour, bien que précise à sa manière, oublie l'essentiel. [...] Elle se concentre sur les difficultés ; elle oublie comment le problème entier est apparu. Le résultat était (et c'est ce sur quoi je veux insister) qu'après vingt-quatre mois de blocage [...] la Cour suprême, sans un seul changement légal dans sa composition, a marqué du sceau de la légitimité le New Deal, ainsi que l'ensemble de la nouvelle conception du gouvernement en Amérique. » (Souligné par l'auteur)²⁷.

De cette manière, la Cour suprême a été capable de fermer le couvercle sur tous les Américains qui avaient formulé des objections fortes à l'encontre du New Deal.

« Naturellement, tout le monde n'a pas été satisfait. Le gentil prince Charles du laissez-faire constitutionnel^{27a} remue toujours les coeurs de quelques fanatiques en colère du haut des

montagnes de l'irréel. Mais il n'y a plus aucun doute significatif ou dangereux quant au droit constitutionnel qu'a le Congrès de s'occuper comme il le fait de l'économie nationale. (...) Nous n'avons eu aucun moyen, hormis par le truchement de la Cour suprême, de donner une légitimité au New Deal²⁸. »

Comme Black l'admet, un théoricien politique majeur qui a reconnu – et largement en avance sur son temps – l'échappatoire éclatant de la limitation constitutionnelle du gouvernement, consistant à confier la puissance d'interprétation ultime à la Cour suprême, était John C. Calhoun. Calhoun ne s'est pas contenté d'un « miracle », mais a, au lieu de cela, procédé à une analyse profonde du problème constitutionnel. Dans sa *Disquisition*, Calhoun a démontré la tendance inhérente de l'Etat à se frayer un chemin au-delà des limites d'une telle constitution :

« Une constitution écrite a certainement beaucoup d'avantages considérables, mais c'est une grande erreur que de supposer que la seule insertion de dispositions limitant le pouvoir du gouvernement, sans investir ceux pour lesquels ces protections ont été insérées des moyens d'imposer leur respect (souligné par moi), sera suffisante pour empêcher le parti principal et dominant d'abuser de ses pouvoirs. Étant le parti en possession du gouvernement, ses membres seront, de la même manière que l'homme qui rend nécessaire le gouvernement pour protéger la société, en faveur des pouvoirs accordées par la constitution et opposées aux restrictions prévues pour les limiter. (...) Le parti d'opposition ou secondaire, au contraire, devrait prendre la direction opposée et considérer (les restrictions) comme essentielles à leur protection contre le parti dominant. (...) Mais où il n'y a aucun moyen par lequel ses membres pourraient contraindre le parti majoritaire à respecter les restrictions, la seule ressource à leur disposition serait d'avoir une lecture littérale de la constitution. (...) À ceci le parti majoritaire opposerait une lecture libérale. (...) Ce serait lecture contre lecture – l'une pour contracter et l'autre pour étendre à l'extrême les pouvoirs du gouvernement. Mais à quel résultat possible la lecture littérale faite par le parti minoritaire pourrait-elle aboutir, alors que le parti majoritaire aurait tous les pouvoirs du gouvernement pour faire entrer en vigueur sa vision, tandis que le premier aurait été privé de tous les moyens d'imposer la sienne ? Dans un combat si inégal, le résultat ne serait pas

²⁵ Ibid, p. 49.

²⁶ Cette attribution du miraculeux au gouvernement fait penser à la justification par James Burnham du gouvernement par le mysticisme et l'irrationalité : « Dans les périodes antiques, avant que les illusions de la science aient corrompu la sagesse traditionnelle, les fondateurs des villes ont été connus pour être des dieux ou des demi-dieux. (...) Ni la source ni la justification du gouvernement ne peuvent être exposés en des termes complètement rationnels (...) Pourquoi est-ce que je devrais accepter le principe héréditaire ou démocratique, ou autre, de la légitimité ? Pourquoi un principe devrait-il justifier le pouvoir de cet homme au-dessus de moi ? (...) J'accepte le principe, (...) parce qu'il en est ainsi et en a toujours été. », James Burnham, *Congress and the American Tradition*, Chicago, Regnery, 1959, p. 3-8. Mais qu'en est-il si on n'accepte pas le principe ? Quelle sera « la voie » ?

²⁷ Black, *The People and the Court*, p. 64.

^{27a} Référence au Bonnie Prince Charlie, chef des jacobites dans l'Ecosse du XVIIIe, très charismatique mais défait par les Anglais en 1746.

²⁸ Ibid, p. 65.

douteux. Le parti en faveur des restrictions serait maîtrisé. (...) La fin du combat serait la subversion de la constitution. (...) Les restrictions seraient finalement annulées et le gouvernement converti en l'un des pouvoirs illimités²⁹. »

L'un des rares politologues à avoir apprécié l'analyse de Calhoun de la constitution, était le professeur J. Allen Smith. Smith a noté que la constitution a été conçue avec des *checks and balances* (poids et mesures), destinées à limiter n'importe quel pouvoir gouvernemental, mais il a ensuite développé une thèse selon laquelle une Cour suprême a le monopole de la puissance ultime d'interprétation. Si le gouvernement fédéral a été créé pour sanctionner les incursions contre la liberté individuelle opérées par les Etats fédérés, qui devait vérifier le pouvoir fédéral ? Smith a gardé cela implicite dans l'idée que les *checks and balances* entraînaient nécessairement l'idée qu'aucune branche du gouvernement ne pouvait se voir concéder la puissance ultime de l'interprétation : « *le peuple a assumé le fait que le nouveau gouvernement ne pourrait pas être autorisé à déterminer les limites de sa propre autorité, puisque ceci le rendrait, lui, et non pas la constitution, suprême*³⁰ ». »

La solution avancée par Calhoun (lequel a été secondé, en ce siècle, par des auteurs tels que Smith) était, naturellement, la doctrine célèbre « de la majorité concurrente ». Si n'importe quelle participation minoritaire substantielle dans le pays, tout spécialement un gouvernement d'Etat, croit que le gouvernement fédéral excède son pouvoir et rogne sur cette minorité, alors la minorité aurait le droit de mettre un veto inconstitutionnel à cet exercice du pouvoir. Appliqué aux gouvernements d'Etat, cette théorie a impliqué le droit d' « annuler », de « nullifier » une loi fédérale, ou d'établir des règles internes à la juridiction d'un Etat.

Dans la théorie, le système constitutionnel suivant s'assurerait que le gouvernement

fédéral contrôlât n'importe quelle limitation par l'Etat des droits individuels, alors que les Etats empêcheraient l'existence d'un pouvoir fédéral excessif sur l'individu. Mais, alors que les limitations seraient assurément plus efficaces qu'actuellement, il y a beaucoup de difficultés et de problèmes inhérents à la solution de Calhoun. Si, en effet, un intérêt subordonné devrait légitimement pouvoir exercer un veto sur les sujets le concernant, alors pourquoi s'arrêter aux Etats ? Pourquoi ne pas donner un pouvoir de veto aux comtés, aux villes, aux circonscriptions ? En outre, les intérêts sont non seulement géographiques, ils sont également professionnels, sociaux, etc... Que dire des boulangers ou les conducteurs de taxi, ou de quelque autre métier ? Ne devraient-ils pas avoir un pouvoir de veto sur leur propre vie ? Ceci nous amène au point important : la théorie de la nullification confine ses contrôles aux *organes du gouvernement lui-même*. N'oublions pas que le pouvoir fédéral ou étatique, et leurs ramifications respectives, sont toujours des Etats, sont toujours guidés par leurs propres intérêts d'Etat plutôt que par les intérêts des citoyens privés. Qu'est-ce qui empêche le système de Calhoun de travailler à l'envers, avec des Etats tyranniques à l'encontre de leurs *propres* citoyens, et qui n'exercent leur veto à l'encontre du gouvernement fédéral que lorsque celui-ci tente d'arrêter cette tyrannie d'Etat ? Ou les Etats d'approuver la tyrannie fédérale ? Qu'est-ce qui empêche des gouvernements fédéraux et fédérés de former des alliances mutuellement profitables pour l'exploitation commune de l'ensemble des habitants ? Et même si les groupements professionnels privés devaient bénéficier d'une certaine forme de représentation « fonctionnelle » dans le gouvernement, qu'est-ce qui les empêche d'employer l'Etat pour toucher des subventions et d'autres privilèges spéciaux pour eux-mêmes, ou d'imposer des cartels forcés à leurs propres membres ?

En bref, Calhoun ne pousse pas sa théorie de la concurrence assez loin : il ne descend pas à l'individu lui-même. Si l'individu, après tout, est celui dont les droits doivent être protégées, alors une théorie cohérente de la concurrence impliquerait le pouvoir de veto exercé par chaque individu ; c'est-à-dire une certaine forme d' « unanimité ». Lorsque Calhoun a écrit qu'il devrait être « impossible de mettre ou de maintenir (le gouvernement) dans l'action sans le consentement de tous », il était, peut-être inconsciemment, en train d'appliquer une telle

²⁹ John C. Calhoun, *A Disquisition on Government*, New York, Liberal Arts Press, 1953, p. 25-27. Voir aussi Murray N. Rothbard, "Conservatism and Freedom: A Libertarian Comment," *Modern Age*, printemps, 1961, 219.

³⁰ J. Allen Smith, *The Growth and Decadence of Constitutional Government*, New York, Henry Holt, 1930, p. 88. Smith ajoutait : « *il était évident que là où constitution a été conçue pour limiter les pouvoirs d'un organe gouvernemental, elle pourrait être efficacement annulée si son interprétation et son application étaient laissées aux autorités chargées de les faire respecter. Clairement, le bon sens a exigé qu'aucun organe du gouvernement ne doive pouvoir déterminer son propre pouvoir.* » Il est clair que le bon sens et les « miracles » dictent des visions très différentes du gouvernement (p. 87).

conclusion³¹. Mais une telle spéculation commence à nous éloigner de notre sujet, car en dessous de ce chemin résident des systèmes politiques qui pourraient à peine s'appeler « Etats³² ». Ainsi, comme le droit de nullification implique logiquement pour un Etat son droit de sécession, ainsi un droit d'annulation individuelle impliquerait le droit de l'individu à faire sécession de l'Etat dans lequel il vit³³.

Ainsi, l'état a invariablement montré un talent saisissant pour l'expansion de son pouvoir au-delà de toutes les limites qui pourraient lui être imposées. Puisque l'Etat vit nécessairement grâce à la confiscation forcée du capital privé, et puisque son expansion comporte nécessairement des incursions jamais assez grandes chez les particuliers et les entreprises privées, nous devons affirmer que l'Etat est profondément et ontologiquement anticapitaliste. En un sens, notre position est l'inverse de la maxime marxiste selon laquelle l'Etat est « le comité de direction » de la classe aujourd'hui régnante, censée être celle des capitalistes. Au lieu de cela, l'Etat – l'organisation des moyens politiques – est constitué, et est la source de, la « classe régnante » (ou plutôt, de la caste régnante), et est dans l'opposition permanente au capital véritablement privé. Nous pouvons donc dire avec Jouvenel :

« Seuls ceux qui ne connaissent rien de l'histoire hormis le temps présent, qui sont complètement dans l'obscurité quant à la façon dont le pouvoir se comportait durant des milliers d'années, considéreraient ces démarches (les nationalisation, l'impôt sur le revenu, etc...) comme le fruit d'un ensemble particulier de doctrines. Elles sont en fait les manifestations normales du pouvoir, et ne diffèrent en rien de la confiscation faite par Henry VIII des monastères. Le même principe est au travail ; la faim de l'autorité, la soif des ressources ; et dans toutes ces opérations les mêmes caractéristiques sont présentes, y compris l'enrichissement rapide des profiteurs

³¹ Calhoun, *A Disquisition on Government*, p. 20–21.

³² Ces dernières années, le principe d'unanimité a bénéficié d'une renaissance fortement diluée, en particulier dans les écrits du professeur James Buchanan. L'injection de l'unanimité dans la situation actuelle, cependant, et son application seulement aux changements du statu quo et pas aux lois existantes, peuvent avoir comme conséquence une autre transformation d'un concept limiteur en un sceau étatique. Si le principe d'unanimité doit être appliqué uniquement aux changements des lois et de décrets, la nature du « point d'origine » initial fait alors toute la différence. Cf. James Buchanan et Gordon Tullock, *The Calculus of Consent*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1962.

³³ Cf. Herbert Spencer, "The Right to Ignore the State", trad. Française *Le Droit d'ignorer l'Etat*, in *Social Statics*, New York, D. Appleton, 1890, p. 229–39.

du butin. Qu'il soit socialiste ou non, le Pouvoir doit toujours être en guerre contre les autorités capitalistes et doit toujours dépouiller les capitalistes de leur richesse accumulée ; de cette manière il obéit à la loi de sa nature propre³⁴. »

Ce dont l'Etat a peur

Ce que l'Etat craint par-dessus tout, naturellement, est n'importe quelle menace fondamentale contre sa propre puissance et son existence. La mort d'un Etat peut surgir de deux manières principales : (a) par la conquête par un autre Etat, ou (b) par le renversement révolutionnaire diligenté par ses propres sujets – en bref, par guerre ou par révolution. La guerre et la révolution, qui constituent les deux menaces de base, suscitent invariablement chez les hommes de l'Etat leurs efforts maximums ainsi qu'une propagande maximale. Comme indiqué ci-dessus, n'importe quelle manière doit toujours être employée pour mobiliser le peuple afin qu'il vienne en défense de l'Etat, dans la croyance que le peuple se défend lui-même. L'erreur de cette idée devient évidente quand la conscription est utilisée contre ceux qui refusent de « se défendre » eux-mêmes, et qui sont donc forcés de rejoindre la bande militaire de l'Etat. Rien à ajouter, car aucune « défense » ne leur est autorisée contre cet acte de leur « propre » Etat.

Dans la guerre, la puissance d'Etat est poussée à son point ultime, et, par les slogans de la « défense » et de l'« urgence », elle peut imposer une tyrannie sur le peuple, telle qu'elle pourrait entraîner une résistance ouverte en temps de paix. La guerre fournit ainsi beaucoup d'avantages à un Etat, et en effet chaque guerre moderne a apporté comme legs aux peuples faisant la guerre, un poids sans cesse accru de l'Etat sur la société. La guerre, d'ailleurs, fournit à l'Etat des occasions tentantes de conquérir des terres sur lesquelles il peut exercer son monopole de la force. Randolph Bourne avait certainement raison lorsqu'il écrivait que « la guerre est la santé de l'Etat », mais à n'importe quel Etat particulier une guerre peut signifier ou bien la santé ou bien les pires dommages³⁵.

³⁴ De Jouvenel, *Du Pouvoir*, p. 171.

³⁵ Nous avons vu qu'il est essentiel que l'Etat ait l'appui des intellectuels, et ceci inclut l'appui contre ses deux principales menaces. Ainsi, sur le rôle des intellectuels américains dans l'entrée de l'Amérique dans la Première guerre mondiale, voir Randolph Bourne, "The War and the Intellectuals," in *The History of a Literary Radical and Other Papers*, New York, S.A. Russell, 1956, p. 205–22.

Nous pouvons évaluer l'hypothèse selon laquelle l'Etat préfère largement se protéger lui-même plutôt que ses sujets en nous demandant : quelle catégorie des crimes l'Etat poursuit-il et punit-il le plus intensément – ceux contre les citoyens privés ou ceux contre lui-même ? Les crimes les plus graves, dans le langage de l'Etat, ne sont presque jamais des invasions de particulier ou de la propriété, mais des dangers liés à son propre contentement, par exemple, la trahison, la désertion d'un soldat, le fait de ne pas se faire recenser, la subversion et la conspiration subversive, l'assassinat des hommes de l'Etat et des crimes économiques contre l'Etat tels que la contrefaçon, ou l'évasion de l'impôt sur le revenu. Ou vous pouvez aussi comparer le degré d'ardeur consacrée à poursuivre l'homme qui assaille un policier, à l'attention que l'Etat prête à l'attaque d'un citoyen ordinaire. Cependant, curieusement, la priorité ouvertement assignée par l'Etat à sa propre défense contre le peuple frappe peu de personnes, qui pourtant devraient comprendre la contradiction qu'il présente avec sa raison d'être présumée³⁶.

Comment les Etats entrent en relation les uns les autres

Puisque la Terre est divisée en différents Etats, les relations d'un Etat à un autre doivent occuper beaucoup de son temps et de son énergie. La tendance normale d'un Etat c'est d'augmenter sa puissance, et, extérieurement, une telle expansion a lieu par la conquête d'un territoire donné. À moins qu'un territoire soit apatride ou inhabité, une telle expansion implique un conflit inhérent d'intérêt entre un ensemble de gouvernants et un autre. Un seul et unique groupe de gouvernants peut obtenir à un moment donné un monopole de la coercition sur n'importe quel secteur territorial : la puissance complète sur un territoire par l'Etat X

Comme le dit Bourne, un dispositif communément utilisé par les intellectuels dans le soutien conquérant des actions d'Etat, est de circonscrire dans les limites des politiques de l'Etat basique n'importe quelle discussion, et de décourager toute critique fondamentale ou totale de ce cadre de base.

³⁶ Comme le dit Mencken, dans son style inimitable : « Ce gang ("les exploitants constituant le gouvernement") est bien immunisé contre la punition. Ses pires extorsions, même lorsqu'elles sont dirigées vers un bénéfice privé, ne sont pas punies par nos lois. Depuis les premiers jours de la République, moins de quelques douzaines de ses membres ont été accusés, et seuls quelques obscurs lampistes ont été mis en prison. Le nombre d'hommes faisant un sitting à Atlanta et Leavenworth pour se révolter contre les extorsions du gouvernement est toujours dix fois plus grand que le nombre de fonctionnaires du gouvernement condamnés pour avoir opprimé les contribuables à leur propre profit. », Mencken, A Mencken Chrestomathy, p. 147-48.

peut seulement être obtenue par l'expulsion de l'Etat Y. La guerre, même risquée, sera une tendance toujours présente au cœur des Etats, ponctuée par des périodes de paix, et par des alliances mouvantes et des coalitions entre Etats.

Nous avons vu que la tentative « interne » ou « domestique » de limiter l'Etat, du XVIIe au XIXe siècle, a atteint sa forme la plus notable avec le constitutionnalisme. Sa contrepartie « externe », ou « affaires étrangères », était le développement « du droit international », particulièrement des formes telles que les « lois de la guerre » et des « droits de la neutralité »³⁷. Des parties du droit international étaient initialement purement privées ; elles émergeaient de la nécessité des négociants et des commerçants de protéger partout leur propriété et de juger des conflits. Des exemples sont constitués par le droit maritime et le droit commercial. Mais les règles gouvernementales elles-mêmes ont émergé volontairement, et n'ont pas été imposées par n'importe quel super Etat international. L'objet des « lois de la guerre » était de limiter la destruction d'un Etat par un autre à l'appareil d'Etat lui-même, préservant de ce fait du massacre et de la dévastation de la guerre le public « civil » innocent. L'objet du développement des droits de neutralité était de préserver le commerce international privé, même avec les pays « ennemis », de la saisie par l'une des parties belligérantes. Le but suprême était alors de limiter l'ampleur de n'importe quelle guerre, et de limiter en particulier son impact destructeur sur les citoyens privés des pays neutres, et même sur ceux des pays belligérants.

Le juriste F.J.P. Veale décrit avec charme la « guerre civilisée » qui s'est brièvement épanouie en Italie au XVe siècle :

« Les riches marchands et négociants de l'Italie médiévale étaient trop occupés à gagner de l'argent et à profiter de la vie pour entreprendre les difficultés et des dangers de devenir soldat. Ainsi ont-ils adopté la pratique de la location de mercenaires qui combattaient pour eux, et, étant des gens économes et commerciaux, ils ont écarté leurs mercenaires immédiatement après que leurs services pouvaient être évités. Les armées des guerres étaient donc louées à chaque campagne. (...) Pour la première fois, être soldat est devenu une profession

³⁷ Ceci doit être distingué du droit international moderne, qui porte son effort sur la maximisation de l'ampleur de la guerre par des concepts tels que la « sécurité collective ».

raisonnable et relativement inoffensive. Les généraux de cette période ont manœuvré les uns contre les autres, souvent avec une compétence consommée, mais quand l'un avait gagné l'avantage, son adversaire, en règle générale, s'enfuyait ou se rendait. C'était une règle identifiée qu'une ville pourrait seulement être saccagée si elle offrait une résistance. L'immunité a pu toujours être achetée en payant une rançon. (...) La conséquence naturelle a été qu'aucune ville n'a jamais résisté, car il était évident qu'un gouvernement trop faible pour défendre ses citoyens ait renoncé à leur allégeance. Les civils ont eu peu à craindre des dangers de la guerre, qui étaient le souci des seuls soldats professionnels.³⁸»

La séparation absolue des civils et des guerres de l'Etat au XVIIIe siècle européen est soulignée par Nef :

« Même les communications postales n'ont pas été limitées longtemps durant la guerre. Les lettres ont circulé sans censure, avec une liberté qui étonne l'esprit du vingtième siècle. (...) Les sujets de deux nations belligérantes se parlaient s'ils se rencontraient, et quand ils ne pouvaient pas se réunir, correspondaient, non pas comme ennemis mais comme amis. La notion moderne selon laquelle (...) les sujets de n'importe quel pays ennemi sont partiellement responsables des actes belligérants de leurs gouvernants a à peine existé. Les gouvernants belligérants n'ont pas eu non plus l'envie d'arrêter les communications avec les sujets de l'ennemi. Les vieilles pratiques inquisitoriales de l'espionnage en liaison avec le culte et la croyance religieuse disparaissaient, et aucune recherche comparable en liaison avec des communications politiques ou économiques n'a été tentée. Les passeports ont été, à l'origine, créés pour fournir un sauf-conduit en temps de guerre. Pendant la majeure partie du dix-huitième siècle, rares ont été les cas où les Européens

ont abandonné leurs voyages dans un pays étranger que leur propre pays combattait.³⁹»

« Et le commerce ayant été de plus en plus reconnu comme salubre pour les deux parties, l'équilibre de la guerre du dix-huitième siècle comprend également une quantité considérable de « rapports commerciaux avec l'ennemi⁴⁰».

Le point jusqu'où les Etats ont dépassé les règles de la guerre civilisée durant ce siècle ne nécessite aucun développement ici. Dans l'ère moderne de la guerre totale, combinée avec la technologie de la destruction totale, l'idée même de maintenir une guerre limitée à l'appareil d'Etat semble bien plus étrange et désuète que la constitution originelle des Etats-Unis.

Quand les Etats ne sont pas en guerre, des accords sont souvent nécessaires pour maintenir les frictions à un degré minimum. Une doctrine qui a curieusement gagné une large acceptation est celle de la « sacralisation » alléguée des traités. Ce concept est perçu comme la contre-partie de la « sacralisation des contrats ». Mais un traité et un contrat véritable n'ont rien de commun. Un contrat transfère, d'une façon précise, des titres de propriété privée. Puisqu'un gouvernement, dans aucun sens du terme, ne « possède » son secteur territorial, aucun accord qu'il signe ne confère de titres de propriété. Si, par exemple, M. Dupont vend ou donne sa terre à M. Durand, l'héritier de Dupont ne peut pas légitimement se retourner contre l'héritier de Durand et réclamer la propriété de la terre. Le titre de propriété a déjà été transféré. Le contrat du vieux Dupont lie automatiquement le jeune Dupont, parce que le plus vieux a déjà transféré sa propriété ; le jeune Dupont ne peut donc formuler aucune réclamation sur cette propriété. Le jeune Dupont peut seulement réclamer celle dont il a hérité du vieux Dupont, et le vieux Dupont ne peut léguer que la propriété qu'il possède toujours. Mais si, un beau jour, le gouvernement de Syldavie est contraint ou même par exemple trompé par le gouvernement de Bordurie, et doit donner une partie de son territoire, il est absurde de réclamer que les gouvernements ou les habitants des deux pays soient empêchés pour toujours de réclamer une réunification de la Syldavie en raison de la sacralisation d'un

³⁸ F.J.P. Veale, *Advance to Barbarism*, Appleton, Wis., C.C. Nelson, 1953, p. 63. De la même manière, le professeur Nef écrit, sur la guerre de don Carlos, faite en Italie entre la France, l'Espagne, et la Sardaigne contre l'Autriche, au dix-huitième siècle : « le siège de Milan par les alliés et plusieurs semaines plus tard à Parme. (...) Les armées rivales se sont réunies dans une bataille féroce en dehors de la ville. Dans ni l'un ni l'autre endroit, il y avait de compassion de la part des habitants, sérieusement balancés entre l'un et l'autre camp. Ils avaient uniquement peur de ce que les troupes de l'une ou l'autre armée pouvaient faire dans les villes, et du pillage. La crainte était sans fondement. À Parme, les citoyens ont couru aux murs de la ville pour observer la bataille dans la campagne en contrebas. », John U. Nef, *War and Human Progress*, Cambridge, Harvard University Press, 1950, p. 158. Cf. aussi Hoffman Nickerson, *Can We Limit War ?*, New York, Frederick A. Stoke, 1934.

³⁹ Nef, *War and Human Progress*, p. 162.

⁴⁰ Ibid., p. 161. Sur la recommandation faite par les chefs de la Révolution américaine de faire du commerce avec l'ennemi, voir Joseph Dorfman, *The Economic Mind in American Civilization*, New York, Viking Press, 1946, vol. 1, pp. 210-11.

traité. Ni les personnes ni la terre de Bordurie du nord-ouest ne sont possédées par l'un ou l'autre des deux gouvernements. En corollaire, un gouvernement ne peut certainement pas lier, au nom du passé, un gouvernement postérieur par un traité. Un gouvernement révolutionnaire qui renverse le roi de Bordurie pourrait, pareillement, être à peine sommé de s'expliquer des actions ou des dettes du roi, parce qu'un gouvernement n'est pas, à l'instar d'un enfant, un vrai « héritier » de la propriété de son prédécesseur.

L'histoire conçue comme une course-poursuite entre le pouvoir d'Etat et la puissance sociale

Comme les deux formes basiques et mutuellement exclusives d'interrelations entre les hommes sont ou bien la coopération paisible ou bien l'exploitation coercitive, la production ou bien la prédation, ainsi l'histoire de l'humanité, en particulier l'histoire de son économie, peut être considérée comme un combat entre ces deux principes. D'une part, il y a productivité créatrice, échange paisible et coopération ; de l'autre, dictature coercitive et prédation imposées à ces relations sociales. Albert Jay Nock a nommé avec brio ces forces de contestation : « puissance sociale » et « pouvoir d'Etat »⁴¹. La puissance sociale est *le pouvoir de l'homme sur la nature*, sa transformation coopérative des ressources de la nature et l'aperçu de la loi naturelle, au profit de tous les individus participants. La puissance sociale est le pouvoir sur la nature, et les conditions de vie réalisées par les hommes grâce à l'échange mutuel. Le pouvoir d'Etat, comme nous avons vu, est la saisie coercitive et parasitaire de cette production – il assèche les fruits de la société au profit de dirigeants non productifs (sinon réellement anti-productifs). Tandis que la puissance sociale touche à la nature, le pouvoir d'Etat est *le pouvoir sur l'homme*. Tout au long de l'histoire, les forces productives et créatives de l'homme ont sculpté, maintes et maintes fois, de nouvelles manières de transformer la nature au bénéfice de l'homme. C'était du temps où la puissance sociale a jailli à la face du pouvoir d'Etat, et où l'empiétement de l'Etat a considérablement diminué. Mais à chaque fois,

après un délai plus ou moins long, l'Etat a pénétré ces nouveaux secteurs, pour estropier et confisquer la puissance sociale une fois encore⁴². Si la période du XVIIe au XIXe siècle a été, dans beaucoup de pays occidentaux, une phase d'accélération de la puissance sociale, et en corollaire d'amélioration de la liberté, de la paix et du bien-être matériel, le vingtième siècle a été principalement un âge dans lequel le pouvoir d'Etat l'a rattrapé – avec pour conséquence un retour à l'esclavage, à la guerre et à la destruction⁴³.

En ce siècle, la race humaine fait face, à nouveau, au règne virulent de l'Etat - de l'Etat armé à présent des fruits de la puissance créatrice de l'homme, confisqués et perverti au bénéfice des objectifs de l'Etat. Les derniers siècles étaient des périodes durant lesquelles les hommes ont essayé de créer des limites constitutionnelles ou autres au pouvoir de l'Etat, pour constater finalement que de telles limites, tout comme toute autre tentative, ont échoué. Des nombreuses formes que les gouvernements ont prises au fil des siècles, de tous les concepts et institutions qui ont été essayés, aucun n'a réussi à maintenir l'Etat sous contrôle. Le problème de l'Etat est évidemment très loin d'être réglé. De nouveaux chemins d'enquête doivent peut-être être explorés, si toutefois la solution finale de la question de l'Etat doit jamais être atteinte⁴⁴.

Murray N. Rothbard, *Egalitarianism as a Revolt Against Nature and Other Essays*, Auburn, Mises Institute, 2000 (1974), pp. 55-88.

⁴² Parmi le flux de l'expansion ou de la contraction, l'Etat s'assure toujours qu'il possède et maintient certains « postes de commandement » cruciaux de l'économie et de la société. Parmi ces postes se trouvent le monopole de violence, le monopole de la puissance juridique suprême, les canaux de communication et le transport (poste, routes, fleuves, lignes aériennes), qui ont irrigué l'eau des despotismes orientaux, et l'éducation – pour façonner les avis de ses futurs citoyens. Dans l'économie moderne, l'argent est le poste de commandement critique.

⁴³ Ce processus parasitaire de « rattrapage » a été presque ouvertement proclamé par Karl Marx, qui a concédé que le socialisme doit être établi par la saisie du capital *précédemment accumulé* par le capitalisme.

⁴⁴ Très certainement, un ingrédient indispensable d'une telle solution doit être la lutte contre l'alliance des intellectuels et de l'Etat, par la création des centres d'enquête et d'éducation intellectuelles, qui seront indépendants du pouvoir d'Etat. Christopher Dawson note que les grands mouvements intellectuels de la Renaissance et des Lumières ont été réalisés en travaillant en dehors de, et parfois contre, les universités solidement retranchées. Ces académies des idées nouvelles furent établies par des patrons indépendants. Voir Christopher Dawson, *The Crisis of Western Education*, New York, Sheed and Ward, 1961.

⁴¹ Sur les concepts de puissance sociale et de pouvoir d'Etat, voir Albert J. Nock, *Our Enemy the State*, Caldwell, Idaho, Caxton Printers, 1946. Voir aussi Nock, *Memoirs of a Superfluous Man*, New York, Harpers, 1943, et Frank Chodorov, *The Rise and Fall of Society*, New York, Devin-Adair, 1959.

SOMMAIRE

Ce que l'Etat n'est pas	1
Ce qu'est l'Etat	2
Comment l'Etat se maintient.....	4
Comment l'Etat transcende ses limites	7
Ce dont l'Etat a peur	11
Comment les Etats entrent en relation les uns les autres	12
L'histoire conçue comme une course-poursuite entre le pouvoir d'Etat et la puissance sociale	14

***Liberaux.org, join the French
libertarian community!***



Le sophisme du « secteur public »

Par Murray Rothbard

traduction proposée par Sandro

New Individualist Review (Summer 1961): 3-7; *The Logic of Action Two* (Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1997)

Note de l'éditeur : Rothbard qui toujours dans un souci de rétablir la vérité et à l'instar de Bastiat démystifia les sophismes dont ici, sans doute celui qui est le plus présent dans l'esprit du public, le trop fameux « secteur public ». C'est en avant premier que la bibliothèque libertarienne sur « scribd » vous propose ce texte qui n'avais jamais été traduit en français jusqu'à aujourd'hui (1 septembre 2010).

Nous avons beaucoup entendu parler ces dernières années du « secteur public », et des débats solennels abondent sur si vraiment ou non le secteur public devrait être accru vis-à-vis du « secteur privé ». La terminologie elle-même sent la science pure, et en effet elle émerge sous des apparences scientifiques, plutôt pas nettes, du monde des « statistiques du revenu national ». Mais le concept n'est guère wertfrei, en fait, il est chargé de graves, et contestables, implications.

En premier lieu, on peut se demander, le « secteur public » de quoi ? de quelque chose appelé le « produit national ». Mais notons les suppositions cachées, que le produit national est quelque chose comme un gâteau, composé de plusieurs « secteurs », et que ces secteurs, tant publics comme privés, sont ajoutés pour faire du produit économique comme un ensemble.

De cette façon, la supposition est introduite en fraude dans l'analyse que tant le secteur public comme privé sont de façon égale productives, tout aussi importantes, et sur un même pied d'égalité, et que « nos » décisions à propos des proportions du secteur public au secteur privé sont tout aussi inoffensives que la décision de toute personne de manger un gâteau ou une crème glacée. L'État est considéré comme un organisme de services aimables, un peu comme l'épicier du coin, ou comme une maison de quartier, dans lequel nous nous réunissons afin de décider de combien « notre gouvernement » devrait faire pour (ou à) nous. Même les économistes néoclassiques, qui ont tendance à favoriser le libre marché et la société libre considèrent l'État comme généralement inefficace, mais restant aimable, un organisme de service social, enregistrant mécaniquement « nos » valeurs et décisions.

On ne croirait pas qu'il est difficile pour les chercheurs et les profanes de comprendre le fait que le gouvernement n'est pas comme les Rotariens ou les Elks, qu'il diffère profondément de tous les autres organes et institutions de la société, à savoir qu'il vit et acquiert ses revenus par la contrainte et non pas par un paiement volontaire. Joseph Schumpeter n'a jamais été plus perçant que lorsqu'il écrit : « La théorie qui conçoit les impôts comme l'analogie des cotisations à un club ou l'achat des services, disons, d'un médecin, ne

fait que prouver à quel point cette branche de la science sociale est éloignée des habitudes de pensée scientifiques ».

Outre le secteur public, qu'est ce qui constitue la productivité du « secteur privé » de l'économie ? la productivité du secteur privé ne provient pas du fait que les gens sont affairés en train de faire « quelque chose », quoi que ce soit, avec leurs ressources ; elle consiste dans le fait qu'elles utilisent leurs ressources pour satisfaire les besoins et les désirs des consommateurs. Les hommes d'affaires et autres producteurs concentrent leurs énergies, sur le marché libre, dans la production des produits qui seront les plus gratifiés par les consommateurs, en vendant ces produits ils peuvent donc « mesurer » l'importance que les consommateurs donnent à ces mêmes produits.

Si des millions de personnes dépensent leur énergie dans la production de calèches, ils ne pourront pas, de nos jours, les vendre, donc la rentabilité de leur production sera nulle. D'autre part, si une somme d'argent est dépensée, pour une période donnée, dans le produit X, alors les statisticiens peuvent bien juger que cette somme d'argent constitue le résultat de production de X-part du « secteur privé » de l'économie.

Une des caractéristiques les plus importantes de nos ressources économiques est leur rareté : la terre, le travail et les biens d'équipement sont tous rares, peuvent toutes avoir diverses utilisations possibles. Le marché libre les utilise de façon « productive » parce que les producteurs sont guidés, sur le marché, à produire ce que les consommateurs ont le plus besoin : les automobiles, par exemple, plutôt que les calèches. Donc, tandis que la statistique de la production totale du secteur privé semble être une simple addition de chiffres, ou des unités de compte, les mesures de production impliquent en réalité la qualitative et importante décision de considérer comme « produit » ce que les consommateurs sont enclins à acheter. Un million d'automobiles, vendus sur le marché, sont productifs parce que les consommateurs les ont considéré ; un million de calèches, invendues, n'ont pas été « produites » parce qu'elles ont été ignorées par les consommateurs.

Supposons maintenant, que dans cette idylle de libre échange entre en scène le long bras du gouvernement, et, pour quelques raisons qui lui sont propres, décide d'interdire totalement les automobiles (peut-être parce que les ailerons portent atteinte à la sensibilité esthétique des dirigeants) et obligent les constructeurs automobiles à produire, à la place, l'équivalent en calèches. Dans un tel régime strict, les consommateurs seraient, en quelque sorte, obligés d'acheter des calèches car aucune voiture serait permise. Cependant, dans ce cas, le statisticien serait certainement aveugle s'il enregistre allègrement et simplement les calèches comme étant tout aussi « productives » que les automobiles précédents. Pour les appeler tout aussi productives serait une dérision, en fait, compte tenu de conditions plausibles, le total du « produit national » ne peut pas montrer une baisse de statistiques, quand ils avaient en réalité baissé drastiquement.

Et pourtant, le très vanté « secteur public » est dans une situation encore pire que les calèches de notre exemple hypothétique. La plupart des ressources consommées par la bouche du gouvernement n'ont même pas été vues, beaucoup moins utilisées par les consommateurs, à qui on a au moins permis de conduire les calèches. Dans le secteur privé, la productivité d'une société est mesurée par ce que les consommateurs dépensent volontairement sur son produit. Mais dans le « secteur public », la « productivité » du gouvernement est mesurée – mirabile dictu (expression de Virgile signifiant « étonnant récit ») – par ce qu'il dépense ! Dans leur construction des statistiques du « produit national », les statisticiens ont été confrontés avec le fait que le gouvernement, unique parmi les individus et les entreprises, ne

pouvait pas mesurer ses activités par le paiement volontaire de la population (comme pour le « secteur privé ») – parce qu’il y avait peu ou aucun paiement. Supposons, sans aucune preuve, que le gouvernement doit être aussi productif que toute autre chose, ils se sont basés sur ses dépenses comme un gage de sa productivité. De cette façon, non seulement les dépenses publiques ou gouvernementales sont tout aussi utiles que les privées, mais aussi que tous les gouvernements, afin d’augmenter leur « productivité », doivent ajouter un grand morceau à leur bureaucratie. Engager plus de bureaucrates, et voyons la productivité du secteur public en hausse ! Ici, nous avons en effet, une forme simple et heureuse de magie sociale pour nos citoyens ahuris.

La vérité est exactement l'inverse des hypothèses communes. Loin de s’ajouter confortablement au secteur privé, le secteur public peut seulement s’alimenter du secteur privé, vivant nécessairement en parasite du secteur privé de l’économie. Cela signifie que les ressources productives de la société sont dirigées, par la contrainte et compulsion, loin des désirs et besoins des consommateurs. Les consommateurs sont délibérément contrariés, et les ressources de l’économie détournées vers ces activités souhaitées par la bureaucratie parasitaire des politiciens. Dans des nombreux cas, les consommateurs n’obtiennent rien de ce qu’ils désirent, sauf peut-être de la propagande rayonnante payée de leurs propres frais. Dans d’autres cas, les consommateurs reçoivent quelque chose loin de leurs priorités, comme les calèches de notre exemple. Dans les deux cas il devient évident que le « secteur public » est en réalité anti-productif, qu’il soustrait plutôt qu’il ajoute, au secteur privé de l’économie.

Nous pouvons mesurer l'impact fiscal de gouvernement sur le secteur privé en soustrayant des dépenses gouvernementales du produit national. Les dépenses gouvernementales pour sa propre bureaucratie ne sont guère que des additions et l’absorption des ressources économiques par le gouvernement les retire de la sphère productive. Cette jauge, bien sûr, est seulement fiscale, elle ne commence pas à mesurer l’impact anti-productif des diverses réglementations gouvernementales qui endommagent la production et l’échange par d’autres moyens que l’absorption de ressources. Elle ne dispose pas non plus des autres nombreuses erreurs des statistiques du « produit national ». Mais au moins, elle supprime ces mythes communs de l’idée que la production de l’économie Américaine a augmenté pendant la second guerre mondiale. Si on soustrait le déficit des administrations américaines au lieu de l’ajouter, nous voyons que la productivité réelle de l’économie a décliné, comme on peut rationnellement espérer.

Dans un autre de ses commentaires avisés, Joseph Schumpeter a écrit, concernant les intellectuels anti-capitalistes, « Le capitalisme doit soutenir son procès devant des juges qui ont déjà en poche la sentence de mort. Ces juges se préparent à la prononcer, quels que soient les arguments invoqués par les avocats, le seul succès que puisse enregistrer une défense irréfutable consistant à faire modifier l'acte d'accusation ». L’acte d’accusation a certainement changé. Dans les années 1930, nous avons entendu que les gouvernements doivent se développer parce que le capitalisme entraînait la pauvreté des masses. Maintenant, sous l’égide de John Kenneth Galbraith, nous entendons que le capitalisme a péché parce que les masses sont trop riches. Là où une fois la pauvreté a été subie par « un tiers de la nation », nous devons maintenant regretter la « famine » du secteur public.

Par quelles normes, alors, le Dr Galbraith nous offre à découvrir que le secteur privé est trop lourd et le secteur public trop anémique, et donc que le gouvernement doit exercer des contraintes pour rectifier ses propres malnutritions ? Certes, son niveau n’est pas historique. En 1902, par exemple, le produit national net des États-Unis était de 22,1 milliards de dollars,

les dépenses du gouvernement (fédéral, étatique et local) a atteint 1,66 milliards de dollars, soit 7,1% du produit total. En 1957, d'autre part, le produit national net a atteint 402,6 milliards de dollars, et les dépenses publiques ont totalisé 125,5 milliards de dollars, ou 31,2 pour cent du produit total. Les déprédations fiscales du gouvernement sur le produit privé a été multiplié 4 ou 5 fois au cours du siècle. Ce n'est pas le « manque » du secteur public. Pourtant, Galbraith soutient que le secteur public est de plus en plus affamé par rapport à son stade « pauvre » du dix-neuvième siècles !

Quel est l'étalon, alors, que Galbraith nous proposera de découvrir lorsque le secteur public sera finalement à son optimum ? la réponse est, rien que des caprices personnels :

« Il sera question de savoir quel est le test de l'équilibre et à quel moment peut-on conclure que l'équilibre a été réalisé dans la satisfaction des besoins privés et publics. La réponse est que aucun essai ne peut être appliqué, il n'en existe pas. . . Cela étant, la direction dans laquelle nous nous déplaçons pour corriger la situation est tout à fait clair. »

John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society* (Boston: Houghton Mifflin, 1958)

Pour Galbraith, le déséquilibre d'aujourd'hui est «clair». Pourquoi « clair » ? Parce qu'il regarde autour de lui et voit des conditions déplorables où le gouvernement fonctionne. Les écoles sont surpeuplées, le trafic urbain est congestionné et les rues jonchées de débris, les rivières sont polluées, il aurait pu ajouter que la criminalité est de plus en plus effrénée et les tribunaux de la justice surchargés. Tous ces éléments sont les zones d'opération du gouvernement. La supposée solution pour ces défauts flagrants est de siphonner encore plus d'argent pour le gouvernement.

Mais comment se fait-il que seulement des agences gouvernementales réclament à cor et à cri plus d'argent et accusent les citoyens de la répugnance de fournir plus ? Pourquoi n'avons-nous jamais les équivalents d'embouteillages (qui se produisent dans les rues du gouvernement), les écoles mal gérées, les pénuries d'eau, et ainsi de suite, dans le secteur privé ? La raison en est que les entreprises privées acquièrent de l'argent qu'elles méritent à partir de deux sources: le paiement volontaire pour les services par les consommateurs, et l'investissement volontaire par les investisseurs dans l'attente de la demande des consommateurs. S'il y a une demande accrue pour un bien privé, les consommateurs paient davantage pour le produit, et les investisseurs investissent davantage dans leur offre, de cette façon ils « dégagent le marché » pour la satisfaction de tous. S'il y a une demande accrue d'un « bien public » (l'eau, les rues, le métro etc) tout ce qu'on entend est l'agacement chez le consommateur pour le gaspillage de ressources précieuses couplé avec l'irritation du contribuable pour une charge fiscale plus élevée. L'entreprise privée fait ses affaires selon les demandes les plus urgentes du consommateur ; les agences du gouvernement dénoncent le consommateur comme un troublant utilisateur de leurs ressources. Seul un gouvernement regarde tendrement l'interdiction des voitures privées comme une « solution » au problème de l'encombrement des rues, par exemple. De nombreux services « gratuits » du gouvernement, par ailleurs, créent une permanente demande excédentaire sur l'offre et donc une permanente « pénurie » des produits. Le gouvernement, en un mot, obtient ses revenus par la confiscation forcée plutôt que par l'investissement et consommation volontaires, et n'est pas et ne peut pas être géré comme une entreprise. Ses inhérentes lacunes les plus flagrantes, son impossibilité de rendre le marché clair, crée un multiple désordre sur la scène économique.

Dans le temps, on considérait généralement la mauvaise gestion inhérente du gouvernement comme un bon argument pour garder autant de choses que possible hors des

maines gouvernementales. Après tout, lorsqu'on investit à perte on essaye de s'abstenir de verser de l'argent par les fenêtres. Et pourtant, M. Galbraith nous a fait redoubler notre détermination de verser l'argent durement acquis par le contribuable dans le trou à rats du « secteur public » et utilise les défauts du fonctionnement du gouvernement en tant qu'argument majeur !

Le professeur Galbraith a deux flèches pour soutenir son arc. Tout d'abord, il soutient qu'en tant que hausse du niveau de vie des gens, les biens supplémentaires ne valent pas autant qu'auparavant. C'est la connaissance standard ; mais Galbraith déduit d'une façon ou d'une autre de ce déclin que cette demande privée ne leur vaut plus rien. Mais si tel est le cas, alors pourquoi les « services » gouvernementaux s'étendent rapidement et valent toujours tellement au point d'exiger un nouveau changement de ressources allouées au « secteur public » ? Son argument final est que les besoins privés sont induits artificiellement par les publicités commerciales qui automatiquement « créent » les besoins censés servis. En bref, les gens, selon Galbraith, se contenteraient de rester pauvres avec un minimum de subsistance ; la publicité est le méchant qui gâte cette idylle primitive.

Mis à part le problème philosophique de savoir comment A peut "créer" les besoins et désirs de B sans que ce dernier puisse placer une quelconque approbation sur eux, nous sommes confrontés ici à une vision curieuse de l'économie. Est ce que tout ce qui est au-dessus de la subsistance est « artificiel » ? De plus, pourquoi dans le monde des affaires devrait on se donner de la peine passant par des dépenses supplémentaires en incitant des changements dans les besoins du consommateur lorsqu'on peut profiter des besoins « non-crées » existants ? La « révolution du marketing » que les entreprises subissent maintenant, sa concentration accrue et presque frénétique sur les « études de marché », démontre le contraire que le point de vue de Galbraith. Car si, en faisant de la publicité, les affaires créent automatiquement leur propre demande de consommation, il n'y aurait aucun besoin du tout pour les études de marché - et aucun souci de faillite non plus. En fait, la vérité est exactement le contraire: pour que le niveau de vie s'élève au-dessus de la subsistance, le consommateur devient de plus en plus particulièrement exigeant sur ce qu'il achète. L'homme d'affaires doit satisfaire les consommateurs plus qu'auparavant : d'où les tentatives furieuses pour les études de marché pour savoir ce que les consommateurs veulent acheter.

Il y a un secteur de notre société, cependant, où la critique de Galbraith sur la publicité peut être dite parce qu'appliquée, mais c'est dans un secteur qu'il ne mentionne curieusement jamais. C'est l'énorme quantité de publicité et propagande par le gouvernement. C'est une publicité qui vante aux citoyens les vertus d'un produit qui, contrairement à la publicité commerciale, il n'a jamais l'occasion de tester. Si la Société X fait une publicité avec une jolie fille déclamant que «les céréales X sont délicieuses», le consommateur, même s'il est assez sot pour prendre cela au sérieux, a une chance de tester cette proposition personnellement. Bientôt son *goût* détermine si il va acheter ou non. Mais si un organisme du gouvernement fait la publicité de ses propres vertus sur les médias de masse, le citoyen ne détient aucun moyen de faire un test direct pour lui permettre d'accepter ou de rejeter les demandes. Si tous les besoins sont artificiels, ce sont surtout ceux générés par la propagande gouvernementale.

En outre, la publicité commerciale est, au moins, payée par les investisseurs, et son succès dépend de l'acceptation volontaire par les consommateurs. La publicité gouvernementale est versée par le biais des impôts extraits des citoyens, et peut donc continuer, année après année, sans aucun contrôle. Le misérable citoyen est cajolé en

applaudissant les mérites de ceux là mêmes qui, par la coercition, sont dans l'obligation à payer pour la propagande. C'est vraiment un comble d'ajouter l'insulte à la blessure.

Si le professeur Galbraith et ses partisans sont vraiment les guides des pauvres pour leur vendre le secteur public, quelle norme notre analyse offre-t-elle au lieu de cela ? La réponse est une ancienne devise Jeffersonnienne : Le gouvernement le meilleur est celui qui gouverne le moins. N'importe quelle réduction du secteur public, tout transfert d'activités de la sphère publique vers la sphère privée, est un gain net moral et économique.

La plupart des économistes ont deux arguments fondamentaux pour le compte du secteur public, dont nous peut examiner ici, très brièvement.

L'un est le problème des «avantages externes ». A et B peuvent bénéficier souvent s'ils peuvent forcer C à faire quelque chose. Beaucoup peut être dit en critique de cette doctrine ; mais il est suffisant de dire ici que tout argument proclamant le droit et la bonté de, disons trois voisins, qui aspirent à former un quatuor à cordes, forcer avec une baïonnette un quatrième voisin à apprendre et à jouer de l'alto, n'est guère digne d'un commentaire sérieux.

Le deuxième argument est plus substantiel ; dépouillé de son jargon technique, il précise que certains services essentiels ne peuvent tout simplement pas être fournis par la sphère privée, et que l'offre de ces services par le gouvernement est donc nécessaire. Et pourtant, chacun des services fournis par le gouvernement a été, dans le passé, fournis avec succès par des entreprises privées. La terne affirmation que des entreprises privées ne peuvent pas fournir ces biens ou services n'a jamais été soutenue, dans les œuvres de ces économistes, par une preuve quelconque. Comment se fait il, par exemple, que des économistes, si souvent donnés à des solutions pragmatiques ou utilitaires, ne remettent pas pour le développement social des «expériences» dans ce sens ? Pourquoi la plupart des expériences politiques doivent-elles aller toujours dans le sens de davantage de gouvernement ? pourquoi pas donner un comté au marché libre ou même un état ou deux et voir ce qu'il peut accomplir ?

Les libéraux étatistes

Texte paru dans le Rothbard-Rockwell Report, Novembre 1994.
Repris dans "The Irrepressible Rothbard" (2000) publié par [The Center for Libertarian Studies](#)

par **Murray Rothbard**
traduit par Hervé de Quengo

[Remarques du traducteur :

Dans le texte suivant, Rothbard emploie systématiquement le terme de "libertarian" que j'ai traduit par "libéral" et "libertarien" de manière quelque peu aléatoire. (Il emploie en particulier l'expression "left-libertarian", traduite par "libéral de gauche", pour désigner les membres du courant libertarien américain auxquels il s'oppose, alors que le terme "left-liberal", qu'il utilise aussi, signifie en gros "socialiste" sous sa plume, selon l'usage aux États-Unis.) Si le terme "libéral" devrait suffire, n'ayant pas (encore ?) la connotation interventionniste américaine, certains aspects de la critique de Rothbard sont plus particuliers aux développements du courant "libertarien" américain (qui est par ailleurs souvent considéré comme plus intransigeant, alors que Rothbard nous montre certaines de ses dérives) et c'est pourquoi j'ai fait jouer l'alternance. Il ne faut donc pas chercher d'intention de distinguer les deux attitudes chez Rothbard..

J'ai par ailleurs, faute de mieux, utilisé le mot "progressisme" pour traduire "liberalism" dans les expressions "low-tax liberalism" (traduit par "progressisme combiné avec un faible niveau d'impôts") et "market liberalism" (traduit par "progressisme de marché"). Si Rothbard entend clairement le terme dans son sens américain usuel et non dans le sens européen (que Mises continuait à utiliser), les auteurs de la formule et ceux qui la reprennent peuvent cependant répondre à bon droit qu'ils avaient pour but de se réapproprier le terme européen, ce que ne rend évidemment pas la traduction, qui élimine cette possibilité. Dans un autre contexte, l'expression, certes redondante, de "libéralisme de marché" aurait pu être utilisée, mais elle aurait conduit ici à la confusion.]

On ne connaît que trop bien, depuis quelques années, ce phénomène que constituent les "conservateurs étatistes", individus ayant trahi et apparemment oublié leurs principes et leur héritage dans une quête de puissance et de lucre, de respectabilité et d'accès aux coulisses du pouvoir ; individus qui se sont désormais établis à Washington, à la fois physiquement et intellectuellement.

Tout le monde ne connaît cependant pas un autre développement, apparenté et bien plus contradictoire : la montée en puissance, au cours des dernières années, des "libéraux étatistes", qui dominant pratiquement totalement le mouvement libéral-libertarien dont ils ont pris le contrôle. Ce qui est bizarre avec eux, c'est qu'ils violent évidemment la nature et le sens du libéralisme, à savoir un attachement à l'idéal constitué soit de l'absence de tout État, soit d'un État très fortement réduit et

strictement limité à la défense des personnes et de la propriété : ce que le philosophe ex-libéral Robert Nozick avait appelé l'État ultra-minimal ou ce que le grand écrivain paléo-libéral H.L. Mencken appelait "un État à la limite de ne plus être un État du tout." Jusqu'à quel point ce développement en est-il arrivé, et comment a-t-il pu se produire ?

Le libéralisme étatiste imprègne et domine ce que, par analogie avec les conservateurs, on pourrait appeler le "mouvement libéral officiel". A partir de ce qui n'était il y a une vingtaine d'année qu'un courant, de ce que les marxistes appelaient un groupuscule, le libéralisme a mis en place un "mouvement officiel", bien qu'il n'ait jamais, Dieu merci, obtenu un quelconque pouvoir politique. Alors qu'il n'y a heureusement aucun équivalent libéral à [National Review](#) [magazine conservateur américain de William Buckley, NdT] pour régner sur le mouvement ou pour purger les hérétiques, il existe un réseau d'institutions et de revues qui constituent bel et bien un "mouvement officiel".

Depuis plus de vingt ans, le Parti libertarien [le [Libertarian Party](#)] était une institution centrale, qui avait commencé de bonne heure et de façon étrange, et qui d'une certaine manière créait plutôt qu'elle ne le reflétait le mouvement dans son ensemble. Jusqu'à ces dernières années, les militants du parti tiraient fierté de leur pureté et de la cohérence de leur dévouement au principe libéral. Le mouvement libéral-libertarien, toutefois, a toujours été bien plus large que le Parti lui-même. Il consiste en un réseau informel d'instituts (*think-tanks*) défendant le libéralisme et l'économie de marché : instituts au niveau national, avec des groupes de pression, qui gravitent autour de Washington ; instituts au niveau des régions ou des États américains, qui doivent forcément rester au cœur du pays, physiquement si ce n'est pas hélas en esprit. Il y a aujourd'hui des organisations juridiques qui paraît-il engagent des poursuites au nom de la liberté contre la tyrannie du gouvernement. Le mouvement comporte aussi deux mensuels, ainsi que d'autres qui ont disparu entre temps : un magazine relativement riche et horriblement ennuyeux, [Reason](#), basé à Santa Monica (Californie) ; et un "fanzine" d'amateurs, [Liberty](#), basé dans l'État de Washington.

Il existe aussi des réseaux apparentés d'institutions qui, comme beaucoup de lettres d'information traitant de placements et d'investissements, ne font pas exactement partie du mouvement mais sont des sympathisants de la cause. Le mouvement libéral est même suffisamment grand pour comprendre un incompréhensible journal universitaire "post-libéral", qui essaie d'intégrer libéralisme, marxisme et déconstructionnisme, périodique publié avec ténacité par un personnage digne de l'éternel étudiant chekhovien, sauf qu'il est bien moins inoffensif et financièrement bien mieux en point que le héros plutôt adorable de Chekov.

Ce qui est fascinant, c'est que presque toutes ces institutions, depuis les instituts jusqu'au Parti libertarien autrefois si pur, en passant par les magazines, ont abandonné particulièrement rapidement toute trace de leurs principes initiaux : la ferme résolution de réduire l'État et de défendre les droits de propriété.

Certaines raisons ne nécessitent bien entendu pas d'explications : la volonté d'imiter les conservateurs étatistes qui ont soif de respectabilité et de reconnaissance sociale, trouvée à l'occasion de cocktails à Washington, et qui, ce n'est pas un hasard, recherchent aussi le pouvoir, une bonne planque et des soutiens financiers. Mais il y a plus. A la base se trouve ce que beaucoup d'entre nous ont pu apprendre douloureusement au cours des ans : il ne peut y avoir de véritable séparation entre une idéologie politique formelle d'une part, les idées et les attitudes de l'autre.

Le libéralisme est logiquement compatible avec presque toutes les cultures, toutes les sociétés, toutes les religions et tous les principes moraux. Sur le plan purement logique, la doctrine politique libérale peut être séparée des autres considérations : on peut logiquement être - et, de fait, la plupart des libéraux-libertariens le sont - : hédoniste, libertin, immoral, ennemi militant de la religion en général et du christianisme en particulier tout en demeurant un partisan cohérent de la politique libérale. En fait, en bonne logique, on peut être un défenseur cohérent des droits de propriété sur le plan politique tout en étant un fainéant, un bel escroc et un racketteur en pratique, comme bien trop de libéraux-libertariens tendent à l'être. On peut, sur le plan purement logique, faire ces choses. Mais sur le plan psychologique, sociologique, et en pratique, ça ne marche jamais ainsi.

C'est pourquoi, comme l'a souligné Justin Raimondo en étudiant ce qui avait mal tourné dans le mouvement libéral, ce dernier a commis une grave erreur à ses débuts, dans les années 1970, en se coupant de tout mouvement de droite ainsi que de tout type de tradition ou de culture américaine. En suivant l'exemple d'Ayn Rand, que la plupart des libertariens admiraient avec enthousiasme, les libéraux prétendaient être de véritables individualistes et d'authentiques révolutionnaires, n'ayant rien à voir avec la droite et apportant au monde une révélation politique totalement novatrice. De fait, le mouvement libéral a toujours été presque délibérément ignorant de l'Histoire et de tout ce qui touche aux affaires étrangères. Les syllogismes compliqués de la théorie libertarienne, la science fiction, la musique rock et les mystères des ordinateurs ont constitué la totalité des connaissances et des intérêts de ses membres.

Une des raisons de cette séparation, que je n'avais pas bien saisie à l'époque, était issue d'une violente haine envers la droite, ainsi que de la crainte des libéraux de se retrouver associés avec un mouvement conservateur ou de droite, ou de se retrouver étiquetés comme tel. Une partie de cette haine provenait d'une haine plus générale et encore plus intense à l'encontre de la chrétienté, haine que certains avaient héritée d'Ayn Rand.

Pour être précis, l'un des aspects importants du récent virage vers l'étatisme vient de ce qu'un égalitarisme profondément enraciné a exercé son influence et infecté les idées politiques des libertariens. Grattez un peu, et sous l'égalitariste vous trouverez inévitablement un étatiste. Comment l'égalitarisme qui se développe et qui se répand au sein des libéraux peut-il être rendu compatible avec leur prétendue croyance à l'individualisme et au droit de chacun de s'élever suivant son propre mérite, sans être gêné par l'État ? La solution à ce problème est à peu près la même que dans les autres versions courantes du "politiquement correct".

Les libéraux-libertariens sont fermement convaincus que, si les individus ne sont pas "égaux" entre eux, tous les groupes imaginables : communauté ethnique, race, sexe et, dans certains cas, espèce, sont en réalité et doivent être rendu "égaux", que chacun possède des "droits" qui ne doivent pas être restreints par une forme quelconque de discrimination.

Et ainsi, s'opposant à son ancienne et supposée dévotion envers des droits de propriété absolus, le mouvement libéral a reconnu presque tous les faux "droits" de la gauche qui ont pu être fabriqués au cours des dernières décennies.

Peu avant que je ne quitte le mouvement libertarien et son Parti il a cinq ans (décision que je n'ai jamais regrettée, mais dont je me félicite au contraire chaque jour) je racontai à deux dirigeants bien connus du mouvement que j'estimais ce dernier désormais infecté et gangrené par l'égalitarisme. Quoi ? me dirent-ils. C'est impossible. Il n'y a pas d'égalitarisme dans le mouvement. Puis je leur dis qu'un bon exemple de cette infection pouvait se voir dans la récente admiration envers le révérend et "Docteur" Martin Luther King. Absurde, me répondirent-ils. Eh bien, il est assez intéressant de constater que, six mois plus tard, ces deux gentilshommes publièrent un article saluant le "Docteur" King comme un "grand libéral". Qualifier ce socialiste, cet égalitariste, ce chanteur de l'intégration obligatoire, cet adversaire haineux des droits de propriété, ce personnage qui, par dessus le marché, fut longtemps sous la coupe du Parti communiste, qualifier cet homme de "grand libéral", voilà bien un signe évident de l'ampleur de la décadence du mouvement.

De fait, au milieu de toutes les discussions récentes sur les "tests révélateurs", il me semble qu'il y a un excellent test permettant de distinguer entre un conservateur authentique et un néoconservateur, entre un paléolibéral et ce que nous pouvons appeler un "libéral de gauche". Ce test, c'est ce que l'on pense du "Docteur" King. Et ce ne devrait en fait être une surprise pour personne que, comme nous allons le voir, il y ait eu quasi-fusion entre les néoconservateurs et les libéraux de gauche. Il est même en pratique devenu difficile de les distinguer.

Dans le "mouvement libéral officiel", les "droits civiques" ont été acceptés sans problème, remplaçant totalement les véritables droits de propriété. Dans certains cas, cette acceptation d'un "droit à ne pas être l'objet d'une discrimination" a été explicite. Dans d'autres, lorsque les libéraux

veulent accorder leurs nouvelles idées avec leurs anciens principes et n'ont pas peur des sophismes, voire de l'absurde, ils choisissent la voie sournoise tracée par l'[American Civil Liberties Union \(ACLU\)](#) : si la moindre trace d'État intervient quelque part, alors le prétendu "droit" à un "accès égal" doit prendre le pas sur la propriété privée ou même sur toute mesure de bon sens.

C'est ainsi que lorsque le juge Sorokin, qui va bientôt être promu, suite à un consensus bipartite du Sénat américain, à la prestigieuse Cour d'appel fédérale, a décidé qu'un clochard malodorant devait avoir le droit d'empuantir une bibliothèque publique du New Jersey et de suivre les enfants aux toilettes, parce qu'il s'agit là d'un lieu public dont l'accès n'est donc pas susceptible de restrictions, la dirigeante nationale du Parti libertarien a publié un communiqué officiel le félicitant de sa décision. D'une façon analogue, les libertariens ont rejoint l'ACLU dans son combat pour la prétendue "liberté d'expression" des clochards et des mendiants dans les rues de nos villes, aussi agaçants et intimidants puissent-ils être, et ce parce que les rues sont, somme toute, des lieux publics et, que tant qu'elles le resteront, elles devront continuer à rester des cloaques, bien qu'il soit assez difficile de voir pourquoi la grande théorie libertarienne le nécessiterait. [Il est à noter que Walter Block, dans un article défendant la liberté totale d'immigration ("[A Libertarian Case for Free Immigration](#)", [Journal of Libertarian Studies](#), 13, no 2, 1998), a repris à son compte l'argument sur la bibliothèque publique à laquelle on ne peut refuser l'accès. Son ami Hans-Hermann Hoppe a critiqué cette position dans son livre "*Democracy, the God that failed*" (Transactions Publishers, 2001, note de la page 159). Hoppe ajoute que la propriété publique devrait être considérée comme appartenant aux contribuables et que ni le clodo, ni l'étranger n'ayant payé d'impôts, ils ne peuvent revendiquer ces lieux. NdT]

Toujours dans la même veine, le principal juriste "libéral de gauche" de Washington affirme fièrement jusqu'à ce jour qu'il ne fit que suivre les principes libéraux quand, à son poste du ministère fédéral de la justice - poste qui en soi n'est déjà pas facile à concilier avec de tels principes - il apporta son concours au pouvoir judiciaire dans son abominable décision de menacer de prison le conseil municipal de Yonkers (New York) s'il refusait d'approuver un projet de HLM pour la raison que ces lieux deviendraient rapidement un dépotoir de drogués et de criminels. Son raisonnement était le suivant : cette opposition était une violation de la doctrine de non-discrimination car Yonkers avait d'autres projets de logements publics sur son territoire !

Ce ne sont pas seulement les opérations purement gouvernementales que vise cette doctrine "libérale". Elle s'applique aussi à toutes les activités qui ont affaire à l'influence du secteur public, en utilisant par exemple les rues de l'État ou en acceptant des fonds publics. En fait, il n'est même pas toujours besoin d'une véritable action du gouvernement. Parfois, ces libéraux se rabattent sur l'argument qu'il est vraiment très difficile de toute façon, de nos jours, de faire la différence entre de qui est "privé et ce qui est "public", que tout est à moitié public, et qu'essayer de conserver des droits de propriété dans une telle situation est irréaliste, naïf, ne tient pas compte de la réalité et ne constitue qu'un grain de sable "puriste" jeté dans la machine du "progrès" néoconservateur ou libéral de gauche.

Récemment, il y eut un débat fascinant entre un juriste paléolibéral de Californie et un employé d'une organisation juridique prétendument "libérale" nouvellement créée en Californie, le [Center for Individual Rights](#), dirigé par le célèbre néoconservateur David Horowitz, qui aime se présenter comme "libéral". Ce Centre est au passage une excellente illustration de fusion explicite entre néoconservateurs et libéraux de gauche, car son bureau dirigeant comporte plusieurs membres éminents du mouvement libéral.

Le juriste "paléo" s'opposait au soutien du Centre à l'idée d'une interdiction légale faite aux universités d'édicter des règlements limitant ce que les membres du Centre appelaient "les droits constitutionnels de la liberté d'expression" des étudiants et de la faculté. Ce critique paléo était d'accord pour combattre le "politiquement correct" et les codes de bonnes conduites restreignant les prétendus "discours de haine", mais soulignait ce qu'on aurait, il y a peu de temps, considéré comme évident et banal, non seulement par les conservateurs et par les libéraux, mais aussi par tous les

juges et par tous les Américains : le Premier Amendement, ou les droits à la liberté d'expression, ne s'appliquent qu'au gouvernement, seul le gouvernement peut empiéter sur de tels droits. Les personnes et les organisations privées peuvent exiger que tout individu qui utilise leur propriété respecte des règlements quant à la conduite ou les paroles à tenir, et tout individu qui utilise cette propriété accepte de ce fait de respecter ces règlements. Une loi limitant l'usage de tels règlements restreint par conséquent les droits de propriété tout autant que le droit de rédiger des contrats libres concernant son usage.

En réponse, le représentant du Centre méprisa cet argument considéré comme irréaliste et puriste : de nos jours, pour les libéraux officiels, tout ou presque est dans une certaine mesure public, de sorte qu'à l'inverse de tout ce que raconte l'enseignement libéral, "privé" et "public" sont mélangés. L'employé du Centre ne fut pas le moins du monde gêné quand le juriste paléo utilisa ce que toute personne sensée considérerait comme un raisonnement par l'absurde : à savoir que, en bonne logique, cette approche impliquerait que l'État devrait empêcher tout employeur privé de licencier un employé exerçant son droit à la "liberté d'expression" en dénonçant ou en insultant son patron, même dans les locaux de la compagnie.

Le problème, quand on utilise un raisonnement par l'absurde avec des libertariens, a toujours été que ceux-ci ne sont que trop heureux de choisir l'absurde. Et nos soi-disant "libéraux" sont ainsi en train d'aller plus loin que le Juge Hugo Black lui-même dans la séparation entre la liberté d'expression et les droits de propriété, et dans l'exaltation de la première au détriment des seconds. Même un "absolutiste du Premier Amendement" comme le Juge Black avait expliqué que la "liberté d'expression" ne donnait à personne le droit de venir chez vous pour vous importuner à longueur de journée.

Les "droits civiques" et la "liberté d'expression", ainsi que le mélange du "public" et du "privé" ne sont que le premier "Grand Bond en Avant Étatique" du mouvement libéral. L'une des caractéristiques culturelles de la plupart des membres de ce mouvement a toujours été un soutien passionnée aux moeurs et aux pratiques des "modes de vie alternatifs" et à "l'orientation sexuelle" en opposition avec les habitudes et les principes bourgeois ou traditionnels. La forte corrélation entre cette tendance "libertaire" et la haine endémique envers la chrétienté devrait sauter aux yeux de tous.

Alors que cette attitude culturelle a toujours imprégné les libertariens, la nouvelle caractéristique vient de leur soutien aux "droits des homosexuels" comme expression d'un "droit civique" à la non-discrimination. Les choses en sont venues au point où l'un des plus éminents instituts libéraux pratique sa propre forme de "discrimination positive" envers les homosexuels, embauchant ou ne soutenant que des homosexuels déclarés et, pour le moins, licenciant tout membre de l'équipe qui ne serait pas assez enthousiaste quant à cette procédure ou quant aux droits homosexuels en général.

Dans un autre institut libéral, qui ne s'occupe que de questions économiques, le numéro 2 a récemment tiré profit des vacances du numéro 1 pour organiser une réunion et dévoiler ouvertement son homosexualité à tout le monde. Puis il demanda les réactions de l'équipe à son ardente annonce et demanda par la suite au numéro 1 de mettre dehors ceux qui n'avaient pas montré un enthousiasme suffisant envers cette nouvelle.

Le Parti libertarien a pendant des années eu son comité "gay et lesbien". Autrefois, le programme de ce comité se réduisait à demander l'abolition des lois contre la sodomie, position libérale bien banale. Aujourd'hui, au contraire, dans notre meilleure des époques, les théoriciens de ce comité exigent l'autorisation de la nudité publique et des actes sexuels en public, chose que leurs collègues d'Act-Up ont réussi à faire cet été lors d'une Parade homosexuelle à New York : acte techniquement illégal, bien que cette illégalité n'ait manifestement pas entraîné de représailles de la part du nouveau maire Républicain. La justification, bien sûr, étant que les rues sont publiques (n'est-ce pas ?) et que tout doit y être permis.

Jusqu'à récemment, l'attachement des institutions libérales de gauche aux "droits des homosexuels" était plus implicite qu'explicite, et se manifestait soit sous le couvert d'une action publique, soit par une discrimination "positive" de leur part. Ce qu'est qu'au mois dernier qu'un nouveau pas a été franchi dans la revendication ouverte et officielle de droits spécifiques des homosexuels. David Boaz, dirigeant de l'institut le plus en vue de la gauche libérale, le *Cato Institute* [Rothbard fut à sa création un membre influent du Cato Institute. Voir à ce sujet et à propos des différents ultérieurs la biographie de Rothbard par Justin Raimondo : "An Enemy of the State", Prometheus Books, 2000, chapitre 5. NdT], a en effet écrit un éditorial étonnant dans le *New York Times*, étonnant non pour le journal où il est paru bien entendu, mais quant à son contenu.

Le contenu de cet article était inhabituel à deux égards : Premièrement, pour la première fois peut-être de la part d'une institution se prétendant libérale, il traitait les initiatives "anti-homosexuelles" qui ont eu lieu dans le pays comme un "assaut" envers les "droits" des homosexuels, sans discuter du contenu de leurs propositions, qui n'étaient que des tentatives d'interdire les lois condamnant la discrimination anti-homosexuelle. Bref, les initiatives que dénonçait ce libéral étaient en fait des mesures destinées à protéger les droits de propriété contre un assaut de la part de cette partie de la législation qui confère des privilèges particuliers aux homosexuels. Ce qui est particulièrement étrange dans cette erreur, c'est que, si les libéraux sont compétents pour juger de quelque chose, ce devrait être pour ce qui concerne la distinction entre protection et agression des droits de propriété.

La deuxième étrangeté de cet éditorial est que cet éminent membre du *Cato Institute* y critique les conservateurs pour avoir, d'après lui, fait des homosexuels des "boucs émissaires" alors qu'ils ignoreraient, à ce qu'il paraît, ce qu'il considère comme le véritable problème social et moral de notre époque : les mères célibataires et... sonnez trompettes... le divorce !

Pourquoi les conservateurs écrivent-ils bien plus sur les homosexuels ? En premier lieu, il me semble clair que le problème des mères célibataires a rencontré un large écho au sein des conservateurs. Quant au divorce, il est curieux qu'un libéral de gauche, voué au modernisme et au changement, chante la nostalgie du bon vieux temps où les femmes divorcées étaient obligées de quitter la ville. Mais le point remarquable dans son raisonnement est en fait cette incapacité stupéfiante et délibérée de garder contact avec la réalité.

Pourquoi les conservateurs passer-ils plus de temps à écrire sur les homosexuels que sur le divorce ? Eh bien, tout simplement parce qu'il n'y a pas de parade bruyante des militants du "mouvement des divorcés" déambulant sur la Cinquième avenue de New York au cours d'une "Divorce Pride", marchant à poil et se livrant en public à des actes sexuels entre divorcés, réclamant des lois pour lutter contre la discrimination envers les divorcés, une discrimination positive en faveur de ces mêmes divorcés, des articles spécifiques aux divorcés dans la loi et une proclamation publique perpétuelle de la part des non-divorcés quant à l'égalité ou la supériorité du divorce sur la continuation du mariage.

Les choses ont évolué au point que le mot "libéral" [*libertarian*] a une nouvelle connotation lorsqu'il est utilisé par les médias. On avait l'habitude de l'utiliser pour désigner une opposition à toute forme d'intervention du gouvernement. Désormais, cependant, "libéral" est quasiment devenu dans l'esprit du public synonyme de partisan des "droits des homosexuels". C'est pourquoi le candidat préféré, pour l'élection présidentielle de 1996, de tous les libéraux qui ne veulent pas s'associer de trop près, en pensée et en acte, au Parti libertarien, est sans conteste William Weld, le gouverneur Républicain du Massachusetts qui aime se présenter lui-même comme "libéral".

La raison pour laquelle Weld utilise ce terme n'est pas son prétendu "conservatisme fiscal". Lui et ses acolytes ont été décrits comme d'héroïques réducteurs d'impôts et du budget de l'État. Sa prétendue "baisse des impôts" a consisté à prendre le chiffre effroyablement gonflé du dernier budget de Michael Dukakis pour le réduire d'un petit 1,8%. Mais même cette baisse minuscule a été plus que compensée depuis par de fortes augmentations du budget. Ainsi, le conservatisme fiscal de Weld se manifesta l'année suivante par une hausse des dépenses de 11,4% au Massachusetts ; et cette année il l'augmente à nouveau d'environ 5,1%. Pour le dire autrement, le geste de William

Weld consistant à baisser de moins de 2% a été plus que compensé par une augmentation du budget de 17% au cours des deux dernières années. Vous avez dit "conservatisme fiscal" ? L'histoire se répète sur le front des impôts : les baisses annoncées haut et fort par Weld ont été plus que compensées par de fortes augmentations.

Mais il ne s'agit que de maquillages destinés à tromper les conservateurs. Le "libéralisme" de Weld, dans son esprit et dans celui de ses admirateurs libéraux de gauche, réside presque exclusivement dans son attachement passionné aux "droits des homosexuels", ainsi qu'à la discrimination positive en faveur de ces derniers, discrimination qu'il a mise en place en nommant à des postes importants un grand nombre d'homosexuels notoires. Pour finir, je voudrais aussi mentionner que Weld est un partisan fanatique de l'écologie et de sa destruction despotique du niveau de vie de l'espèce humaine.

Récemment, les libéraux de gauche ne se sont pas contentés de soutenir des Républicains de gauche : ils ont aussi fait une incursion dans le Parti démocrate. Plusieurs dirigeants du *Cato Institute* ont soutenu la campagne de Doug Wilder en Virginie, l'un d'eux étant même devenu membre de la commission des finances de Wilder. L'attrance exercée par Wilder au détriment du Républicain de gauche Coleman est que Wilder incarne par sa personne et par sa vie à la fois la "diversité" sexuelle et raciale tellement aimée des libéraux de gauche. Il est toutefois typique que leur sens aigu de la politique les ait fait s'embarquer avec enthousiasme dans le bateau de Wilder juste avant qu'il ne coule sans laisser la moindre trace...

La nouvelle devise de presque tous les libéraux de gauche pour ce qui est de choisir des candidats du Parti libertarien est devenue : "fiscalement conservateur, mais socialement tolérant." La signification de l'expression "fiscalement conservateur" peut se réduire, et se réduit dans les faits, à bien peu : elle signifie habituellement dépenser, ou proposer de dépenser, un peu moins que leurs adversaires politiques, ou encore ne pas trop augmenter les impôts.

"Socialement tolérant", tournure au mieux vaseuse, est une expression codée pour un ensemble de politiques et de caractéristiques éparses : attachement aux droits des homosexuels, aux droits civiques et généralement et par-dessus tout, ne pas être "rempli de haine" comme la droite chrétienne, Pat Buchanan et le Rothbard-Rockwell Report. Alors que nous ne sommes tous par définition que des brutes épaisses suant la "haine" par tous les pores, les libéraux de gauche, comme nous le savons tous si bien, ne sont que de braves gars, leurs êtres n'émettant que des ondes d'amour, de générosité et de chaleur d'esprit. Et, comme nous disons à New York, que leur vie soit la plus longue possible ! De fait, je n'ai pas la même expérience personnelle des néoconservateurs que certains d'entre vous, mais je peux vous assurer que les libéraux de gauche valent les néoconservateurs en ce que vous ne voudriez pour rien au monde avoir affaire à eux. Faites moi confiance pour ça.

Pour être "socialement tolérant", il ne faut bien entendu pas émettre la moindre critique sur l'idée d'immigration libre. Au contraire, il convient de la soutenir sans réserves. Avec les libéraux de gauche et les néoconservateurs, toute proposition, quelle qu'en soit la raison, de limiter l'immigration ou même de réduire le flux d'illégaux est automatiquement et hystériquement dénoncée comme raciste, fasciste, sexiste, hétérosexiste, xénophobe, et toute la panoplie d'épithètes injurieuses à portée de main. (Bien que les néoconservateurs semblent, curieusement, faire une exception flagrante envers ceux qu'ils appellent de manière assez vague les "terroristes arabes".) Les choses en sont venues à un tel point que le Parti libertarien, qui s'était opposé avec force et de manière constante à tout impôt et à toute dépense de fonds publics, est maintenant en train de changer rapidement de politique et d'attitude, y compris sur ce sujet, pourtant depuis longtemps cher aux coeurs libéraux.

En Californie, il y aura en Novembre de cette année un vote sur une proposition remarquablement simple et intitulée "Save Our State" [Sauvons notre État], qui pourrait être reprise par tout Américain des classes ouvrières ou moyennes. En fait, ceux qui la connaissent en sont des partisans enthousiastes. Cette proposition interdit tout usage de fonds publics en faveur d'étrangers en

situation irrégulière. La plupart des gens, bien sûr, pensent ces illégaux devraient plier bagage et retourner chez eux, mais certainement pas bénéficier aux frais du contribuable de l'aide médicale et des écoles publiques, ainsi que de tout l'appareil de l'État-providence.

Comme vous pouvez l'imaginer, tout l'*establishment* et tous les groupes bien-pensant se sont opposés avec hystérie à cette proposition. Dans cette coalition on pouvait évidemment retrouver le grand patronat, les syndicats, les associations d'enseignants, les médias, les experts, les professeurs, et toutes les élites faiseuses d'opinion, bref les suspects habituels [*the usual suspects*]. Ces groupes ont tous dénoncé "Save Our State" comme un encouragement à la diffusion de l'ignorance et du mal. Les partisans de la proposition furent dépeints comme pleins de haine, racistes, sexistes, hétérosexistes, xénophobes, etc. Les seuls à la défendre étaient un ensemble d'organisations inconnues, véritablement populaires, qui essaient d'éviter plutôt qu'elles ne recherchent la publicité parce qu'elles ont déjà reçu des menaces de mort et d'attentat à la bombe, probablement de la part des membres de la "communauté illégale" que l'on appellerait normalement "gangsters" s'il n'y avait le politiquement correct.

Notre collaborateur Justin Raimondo est, je suis fier de le dire, le coordinateur de "Save Our State" à San Francisco et il rapporte que le chef de la section de San Francisco du Parti libertarien (je dois préciser ici que l'État de Californie est peut-être le seul où le Parti a de nombreux membres et ne se résume pas à une organisation de papier) s'oppose à cette proposition - une première chez les libéraux : s'opposer à une réduction d'impôts !

Quel raisonnement a-t-il conduit le Parti libertarien à abandonner précipitamment le contribuable et les droits de propriété en faveur du politiquement correct ? C'est que l'application de la proposition "Save Our State" pourrait représenter une menace pour les libertés civiles ! Mais l'application de n'importe quelle mesure, bonne ou mauvaise, pourrait bien sûr menacer les libertés civiles et ce n'est pas une excuse pour refuser de voter un projet valable. Les frontières, apparemment, ne doivent pas seulement rester grandes ouvertes : il faut aussi encourager cette ouverture et la financer au frais du contribuable américain. La confusion entre public et privé, le changement de définition des "droits" sont visiblement allés si loin que tout immigré en situation irrégulière a maintenant le droit de lessiver le contribuable pour un montant que Dieu seul connaît. Bienvenue dans le libéralisme étatiste !

L'opposition aux impôts s'est en fait systématiquement affadie. Le *Cato Institute* s'est récemment déclaré en faveur de la campagne richement dotée réclamant la suppression de l'impôt sur le revenu pour le remplacer par un impôt sur les ventes. La revendication de la Vieille Droite et des vieux paléos, telle que je me la rappelle depuis mes années de jeunesse, était de supprimer le Sixième amendement et l'impôt sur le revenu, point. La variante actuelle constitue une proposition bien différente. En premier lieu, elle repose sur le slogan que les conservateurs ont hérité des "théoriciens de l'offre" [*supply-siders*] et qui a été finalement adopté par presque tous les économistes et soi-disants hommes d'État : quoi qu'il arrive, et quelle que soit l'évolution de la législation des impôts, il faudrait que la modification de la loi soit "neutre" quant aux rentrées fiscales, c'est-à-dire que le montant total de la récolte ne doit jamais baisser.

On n'explique jamais comment cet axiome s'inscrit dans la doctrine conservatrice ou libérale, ni pourquoi diable les rentrées fiscales ne devraient pas diminuer. Hein, pourquoi donc ? A la réponse habituelle, qui nous dit que nous devons nous soucier des déficits fédéraux, la réplique appropriée, que plus personne ne fait, est de diminuer fortement les dépenses de l'État. Ce qui exige bien sûr que l'on en revienne à la vieille définition démodée de la "diminution du budget", i.e. une véritable diminution du budget, et non que l'on accepte le sens actuel qui signifie diminution de son "taux de croissance" ou diminution se fondant sur une prédiction de croissance du Congrès ou de la présidence, basée sur des hypothèses inévitablement douteuses. Comme l'a souligné un numéro récent du [Free Market](#), la lettre du [Mises Institute](#), il y a de graves défauts dans cette idée de remplacer l'impôt sur le revenu par un impôt sur les ventes.

En premier lieu, et contrairement au caractère prétendument "réaliste" et "pragmatique" de cette proposition, elle ne conduirait pas en pratique à la suppression de l'impôt sur le revenu, mais plutôt à l'ajout d'une nouvelle taxe sur les ventes à notre sordide législation fiscale actuelle. En second lieu, si la part "personnelle" de l'impôt sur le revenu était éliminée, la part "patronale" demeurerait. De cette façon, l'abominable Gestapo fiscale resterait intacte et continuerait à examiner les livres de comptes et à s'immiscer dans nos vies. De plus, une taxe de 30% sur les ventes réclamerait également des mesures lourdes pour la faire respecter, de sorte qu'un nouveau service du Ministère des finances devrait rapidement mettre son nez dans les comptes de chaque commerçant du pays. Il ne me semble pas nécessaire d'avoir un doctorat ou un sens théorique très poussé pour prévoir ces conséquences. Ce qui conduit à mettre en doute la bonne foi des partisans de cette réforme.

En parlant de bonne foi : l'une des pires histoires de tous les instituts défendant l'économie de marché, ainsi que de tous les journaux et institution libéraux "officiels", fut de soutenir comme de nombreux autres moutons tout le tintouin fait autour de l'ALENA [Accords de Libre-Échange du Nord de l'Amérique, en anglais NAFTA], et désormais en faveur de l'Organisation Mondiale du Commerce. Le *Fraser Institute* canadien a réussi, sans rencontrer la moindre résistance, à conduire presque tous les instituts libéraux du pays vers ce qu'ils ont appelé le "Réseau de l'ALENA" [*Nafta Network*], qui a consacré des sommes sans précédent à une agitation, une propagande et de prétendues "recherches" sans fin, destinées à faire passer l'ALENA. Et pas seulement les instituts : les ont rejoints un grand nombre de libéraux et de sympathisants du libéralisme que l'on trouve parmi les chroniqueurs, écrivains et experts.

Le développement de ce processus nous a apporté quelques distractions macabres. La ligne suivie au départ par ces libéraux de gauche était la ligne Bush-Clinton : à savoir que l'ALENA favoriserait, et en serait même une condition indispensable, le beau concept de libre-échange, devenu article de foi des Républicains conservateurs lors des présidences Reagan. L'unique opposition à l'ALENA proviendrait donc uniquement d'une alliance constituée de protectionnistes déconcertés ou plus probablement méchants : des responsables syndicaux socialistes, le détestable Ralph Nader, des fabricants nationaux inefficaces à la recherche de tarifs protecteurs et leurs larbins. Pire encore, on y trouve des alliés remplis de haine, protectionnistes, xénophobes, racistes, sexistes et hétérosexistes, tel Pat Buchanan.

C'est à ce moment que Pat Buchanan fit un coup de maître, déconcertant les forces pro-ALENA. Il attira l'attention sur le fait que des partisans du libre-échange, aussi ardents et puristes que Lew Rockwell, moi-même et le *Mises Institute*, ou encore les membres du *Competitive Enterprise Institute*, s'opposaient à l'ALENA parce qu'il s'agit de mesures faussement libérales, qui comprennent de nombreuses restrictions au libre-échange, notamment des contrôles socialistes en ce qui concerne l'emploi et le respect de l'environnement. Et parce que, de plus, ces mesures sont particulièrement dangereuses, ajoutant des restrictions intergouvernementales aux restrictions internationales, et qu'il faudra les faire respecter par de nouvelles organisations intergouvernementales ne devant rendre de compte à personne et certainement pas aux électeurs des nations concernées.

Il est amusant de voir que les propagandistes pro-ALENA durent changer leur fusil d'épaule dans la précipitation. Ils furent obligés de nous attaquer, soit nominalement soit sur le plan général. Comme ils ne pouvaient pas nous dépeindre comme des protectionnistes, ils eurent à se battre simultanément sur deux fronts, attaquant les méchants protectionnistes de droite et de gauche tout en dénonçant simultanément notre pureté excessive quant au libre-échange, reprenant ainsi l'expression de Voltaire, que je commence à détester presque autant que les mots "aliénation" et "tolérance" : le mieux est l'ennemi du bien. En fait, bien sûr, NAFTA et OMC ne sont en aucun cas le "bien" : ils ne font qu'empirer la situation et sont considérés comme des "maux" par tout libéral au véritable sens du terme.

Quelques libéraux de gauche ont répondu à nos critiques du projet de gouvernement mondial que seuls des xénophobes et des étatistes pouvaient se soucier de "souveraineté nationale", parce que

d'après les grandes théories libérales seul l'individu est souverain, pas la nation. Je ne souhaite pas discuter longuement de ce point. Mais, pour moi, il devrait être évident à tout libéral que l'ajout de nouveaux niveaux de gouvernement, plus élevés et plus étendus, ne peut qu'augmenter l'étendue et l'intensité du despotisme, que plus ces niveaux sont élevés, moins ils sont soumis au contrôle, à leur limitation ou à leur suppression de la part de la population.

Mais je constate de plus en plus qu'on ne peut jamais rien considérer comme évident avec les prétendus libéraux. De fait, Clint Bolick, éminent théoricien et activiste libéral sur le plan juridique, a écrit un livre pour le *Cato Institute* où il étudie de façon étrange l'Amérique d'aujourd'hui pour en conclure que la véritable tyrannie, la véritable menace pour nos libertés, ne serait ni le Léviathan fédéral, ni le Congrès, ni l'exécutif, ni encore le nombre sans cesse croissant des despotes à vie qui composent la magistrature fédérale. Non rien de tout cela : la véritable menace pour nos libertés serait au contraire les gouvernements populaires locaux.

Il me semble impossible de tenir un quelconque raisonnement ou d'avoir la moindre discussion avec des gens qui étudient la vie actuelle des Américains et en arrivent à de telles conclusions. Qualifier ces individus de "libéraux", comme dire des partisans l'ALENA qu'ils sont en faveur du "libre-échange", c'est déformer le sens des mots au-delà de tout entendement. Comme avec les déconstructionnistes, nous entrons avec les libéraux de gauche dans un monde à la Humpty Dumpty, où les mots ne veulent dire que ce qu'on choisit de leur faire dire et où la véritable question est de savoir qui sera le maître.

En parlant de celui qui sera le maître, les partisans de l'ALENA ont eu le toupet d'accuser la "coalition" des protectionnistes et des authentiques partisans du libre-échange d'être payés par la méchante industrie textile. Cette accusation, tenez-vous bien, provient d'institutions largement subventionnées par les gouvernements mexicain et canadien, par des lobbyistes mexicains et canadiens, ainsi que par des entreprises et des donateurs issus des industries d'exportation. Car une des vérités bien tues de la politique étrangère américaine depuis la Deuxième Guerre Mondiale et même depuis 1930, y compris pour ce qui est des négociations commerciales, des traités et accords entre États, du prétendu "libre-échange" et des échanges commerciaux, tout comme pour tous les programmes d'aide internationale, cette vérité c'est que la motivation principale était de mettre en place des subventions publiques, payées par les contribuables, aux industries d'exportation et aux banquiers qui les soutiennent. On peut parler d'individus élevés en serre !

Je ne voudrais pas clore ce chapitre sur l'ALENA sans mentionner brièvement la réponse étonnante du Parti libertarien. Rappelons à nouveau que le Parti s'était autrefois toujours opposé à toute forme de restrictions ou de contrôles commerciaux entre États. Et pourtant, l'auguste Comité national qui dirige le parti entre deux conventions - qui sont de plus en plus rares d'ailleurs, s'est senti obligé d'émettre un communiqué soutenant l'ALENA au point culminant de la controverse, jetant ainsi tout son poids dans la bataille.

Celui qui dirige en réalité le Comité national est lui-même un théoricien libéral reconnu. Seule la nostalgie de ses anciennes idées, ou un minimum d'intégrité, l'a empêché d'essayer de répondre à nos critiques. Malheureusement il a dû pour ce faire avoir recours au type d'argument autrefois en vogue dans ces minuscules organisations (véritables sectes) au nom si grandiose, comme le Parti International Révolutionnaire des Travailleurs. A savoir : lui et le Comité national reconnaissent qu'il y a un problème avec l'ALENA, que son organisation bureaucratique internationale pourrait bien signifier des restrictions dépassant ses prétendus caractéristiques libérales. Mais, concluent-ils, il ne faut pas s'en soucier parce que, dans ce cas, le Parti libertarien mettrait tout son poids politique pour arrêter cette dérive. Quel soulagement de savoir que le Parti libertarien se mettra en travers de l'ALENA et de ses inévitables conséquences !

Lorsque l'alliance "paléo" commença à gagner en influence, nous fûmes pendant un moment la cible de violentes attaques de la part des néoconservateurs, rejoints désormais par les nouveaux "libéraux officiels". Virginia Postrel, éditrice du mensuel *Reason*, s'est en un sens fait une spécialité des attaques contre la droite proche de Buchanan. Elle la dénonce habituellement pour sa prétendue

opposition au "changement" ; en fait elle fait un peu penser aux harpies médiatiques qui faisaient écho aux partisans de Clinton durant la campagne présidentielle, chantant la nécessité du "changement", apparemment changement pour le changement, sans autre but, et qu'elle confond avec une étrange Société des Possibles [*Opportunity Society*]. La véritable question est toutefois bien de savoir de quel changement il s'agit, pour quoi faire et dans quelle direction ? Les paléos, après tout, sont de grands partisans du changement, d'un changement radical qui plus est. Sauf que mon petit doigt me dit que le changement que nous recherchons - réactionnaire et plein de haine - n'est pas exactement le type de "changement, changement, changement" dont parlent cette éditrice et autres néoconservateurs ou Clintoniens.

Ce mois-ci, elle a écrit un éditorial dénonçant la coalition anti-GATT, qu'elle considère très curieusement comme "des partisans de l'immobilisme... en appelant à la puissance de l'État pour bloquer le processus dynamique des marchés et du choix individuel." Qu'elle puisse interpréter une mesure soutenue avec enthousiasme par le président Clinton et le reste de l'*establishment* étatique comme un exemple du marché et de choix individuel s'opposant à la puissance de l'État, voilà qui dépasse l'entendement.

Une autre anecdote a suscité la colère de notre éditrice, toujours dans ce même éditorial. Ici aussi elle trouve une coalition de l'immobilisme essayant de bloquer le processus bénéfique de la croissance économique dans un marché libre. Ici aussi nous avons une coalition de progressistes, de conservateurs, de résidents du coin, d'historiens et de toute sorte d'autres personnes essayant de conserver et d'honorer l'héritage américain et essayant d'empêcher la construction sur les lieux mêmes de la Bataille de Manassas d'un parc à thème Disney traitant de l'Histoire américaine. L'une des raisons principales pour empêcher cette "Esneirisation" du Nord de la Virginie est la version politiquement correcte de l'Histoire que veut infliger à des visiteurs ne se doutant de rien l'historien en chef d'Eisner : Eric Foner, marxiste-léniniste notoire.

Foner, au passage, dans une illustration parfaite de cette alliance entre la gauche et les néoconservateurs, était, lors d la première année de présidence Reagan, le principal "expert" à aider Irving Kristol et les néoconservateurs dans leur dénonciation de Mel Bradford comme "raciste" et "fasciste", pour avoir eu l'audace de critiquer l'un des principaux despotes de l'Histoire américaine : Saint Abraham Lincoln, qui, par bien des côtés, est le prédécesseur du "Docteur" King en ce qu'il nous aide à séparer rapidement le bon grain de droite des diverses variétés d'ivraie de gauche.

Dans son article, Postrel décrit cette coalition contre le parc à thème comme une "coalition de la gauche opposée à la croissance et des conservateurs attachés au sang et à la terre." En un certain sens il n'est pas surprenant que l'éditrice, libérale de gauche, oublie de signaler que le projet se propose d'infliger une version politiquement correcte, marxiste léniniste, de l'Histoire américaine à des touristes innocents et que donc elle ne s'y intéresse pas. Mais Pat Buchanan, une fois encore, jeta une clé à molette dans la machine de propagande de la gauche libérale en signalant que votre serviteur, dans un article du *Free Market*, avait montré que ce parc à thème Disney n'était nullement le résultat du marché, mais bel et bien un projet dépendant explicitement d'une subvention de 160 millions de dollars, payés par les contribuables de l'État de Virginie.

Est-ce réellement une preuve d'immobilisme, de refus de la croissance et du libre-échange que de s'opposer à un projet exigeant une aide des contribuables à la hauteur de 160 millions de dollars ? Comment cette éditrice prétend-elle défendre son soutien face à cette critique, émanant de la part de quelqu'un qui, pour le moins, peut être considéré comme un peu plus libéral et opposé à l'État qu'elle ne l'est ? Sa ligne de défense est assez instructive et particulièrement peu convaincante. Son commentaire est le suivante, reproduit intégralement : "l'objection des partisans du libre-échange expliquant que ce parc touche des subventions ne constitue pas le coeur du débat." Eh bien, c'est ce qui s'appelle répondre à *cet* argument.

L'une des raisons principales qui aurait à ce qu'il paraît conduit les libéraux à haïr la religion est qu'ils seraient eux, les libéraux, des défenseurs acharnés de la raison avant tout, alors que les croyants seraient inévitablement trompés par ce que les rationalistes aiment appeler une

"superstition". Il est instructif de réfléchir sur la qualité des capacités de raisonnement que ces libéraux ont montré lors de leur éloignement de la liberté et des droits de propriété.

Retournons maintenant à une dernière mesure qui illustre le "Grand Bond en Avant Étatiste" du mouvement libéral. Il s'agit de son soutien au programme de bons scolaires, proposition que les libéraux de gauche de Californie ont soumis sans succès au vote en novembre dernier. Les néoconservateurs et les libéraux de gauche entrèrent joyeusement dans la bataille californienne du bon scolaire, qu'ils ont largement financée, convaincus de n'avoir d'autres adversaires que les habituels et syndicats d'enseignants et de progressistes.

Les libéraux de gauche utilisèrent à cette occasion leur mot ronflant favori, "choix", qu'ils avaient d'abord appliqué au choix des femmes quant à l'avortement, et qu'ils voulaient désormais étendre au choix des parents et des enfants quant aux écoles à fréquenter, et au choix entre écoles privées et publiques. Ayant anticipé le déroulement du débat, les partisans du bon scolaire menaient tranquillement leur campagne quand ils furent à nouveau éclipsés par un article influent de Lew Rockwell dans le *Los Angeles Times*, article qui constitua, d'après ce qu'ils avouèrent tristement un peu plus tard, la plus grande force ayant conduit à l'échec de leur plan. Lew sortit du débat habituel pour souligner des points auxquels tenaient particulièrement les parents et les contribuables californiens mobilisés dans la critique du système d'école publique.

Lew souligna que (1) l'État-providence et le fardeau subi par les contribuables augmenteraient au lieu de diminuer avec la mise en place de ce programme de bons scolaires ; et (2) que si les enseignants des écoles publiques peuvent certes s'opposer à ce programme, ce qui est bien plus important et plus dangereux, c'est que ce programme conduirait à un contrôle des écoles privées plus strict de la part de l'État, ces écoles étant pour l'instant encore en grande partie à l'abri des intrusions gouvernementales. Le gouvernement contrôle toujours ce qu'il subventionne et, dans le cas du bon scolaire, l'État serait obligé de définir de qui constitue une "école" afin qu'elle puisse toucher les aides.

Comme pour tout programme de redistribution, l'étendue des choix des bénéficiaires ne peut croître qu'aux dépens des perdants, en l'occurrence des parents d'enfants allant aujourd'hui dans une école privée. Cet argument se révéla non seulement être une véritable bombe, mais Lew utilisa, pour la première fois je crois, un autre argument puissant et sensible ; (3) le programme de bon scolaire détruirait les écoles publiques de banlieues aujourd'hui relativement bien et soigneusement protégées, parce qu'elles seraient obligées d'accepter tous ceux qui viendraient d'autres quartiers.

En bref : ces écoles de quartiers, contrôlées dans une certaine mesure par les parents et les contribuables locaux, seraient forcées d'accepter les hordes de la jeunesse inéducable et même criminelle du centre-ville. Les choix de ces parents de banlieue diminueraient. Non seulement les enfants des banlieues seraient en danger, mais la valeur de leurs biens immobiliers, reposant pour une bonne part sur leur déménagement pour des quartiers comportant d'assez bonnes écoles, serait en grand péril.

Alors que ce dernier argument de Lew Rockwell, très politiquement incorrect, fut en butte à l'hystérie prévisible des libéraux de gauche, qui l'accusèrent comme d'habitude de racisme, sexisme, hétérosexisme, etc., etc., son argument fut particulièrement efficace là où il le fallait : chez les habitants de la classe moyenne des banlieues, qui étaient jusque là prêts à voter en faveur du programme de bon scolaire. Il n'y a pas de meilleur témoignage de la puissance des idées, quels que puissent être l'ambiance politique préalable ou les soutiens financiers.

Une remarque générale : il y a quatorze ans, le Parti libertarien mena sa campagne présidentielle la plus richement dotée, et donc la plus largement relayée par les médias. Lors de cette campagne, menée par ce qui déjà n'était certainement pas son aile la plus puriste, les médias, qui s'y intéressaient pour la première fois, demandèrent qu'on leur explique en quelques mots ce qu'était le "libertarianisme". La réponse fut : un "progressisme combiné avec un faible niveau d'impôts" [*Cf. la remarque initiale. NdT*]

Le chef absolu de cette campagne, Ed Crane, est désormais à la tête de l'un des instituts libéraux américains les plus en vue. Récemment, lui et ses collègues ont fourni une autre formule résumant l'essence du libéralisme. "Un "progressisme de marché" [*Ibid. NdT*]. Il est à noter que si l'ancienne définition faisait encore référence à des impôts réduits, le nouveau credo peut être accepté par presque tout le monde. Après tout, la plupart des socialistes se présentent comme "progressistes" et tous les socialistes acceptent désormais un certain type de marché. Cette expression pourrait donc être, et a peut-être été, retenue par notre président, le bien peu libéral William Jefferson Blythe Clinton IV, tout comme par le dernier dirigeant de la défunte Union soviétique, Mikhaïl S. Gorbatchev. Vous avez dit respectable et au sein du courant dominant ?

Ces dernières semaines, le même théoricien éminent du "progressisme de marché" [*Ibid.*] a décidé de combattre ce qu'il considère comme le grand danger représenté par le mouvement populiste de droite. Il propose à la place de ce dernier une "Révolution de velours", terme qui semble bien plus étrange et bien plus exotique aux États-Unis qu'il ne l'était en République tchèque.

Cette Révolution de velours qui, selon notre éminent libéral de gauche, limitera le gouvernement fédéral "sans perturbations", est un simple ensemble de trois mesures légales. L'une consiste à remplacer l'impôt sur le revenu par une taxe sur les ventes, proposition dont j'ai déjà parlé. La deuxième consiste à limiter les mandats et la troisième consiste à faire passer un amendement obligeant à l'équilibre du budget. Le problème avec cet ensemble est de ne rien arranger, mais plutôt d'empirer les choses : au mieux, on peut tromper les masses en leur faisant croire que Washington a été dompté et à les conduire à abandonner tout intérêt pour le sujet. C'est peut-être d'ailleurs l'objectif.

Très brièvement, l'amendement exigeant un budget équilibré est un bobard et une escroquerie intellectuelle. Hormis les clauses dérogatoires permettant au Congrès d'échapper facilement à cet amendement, le fait qu'il représenterait une excuse facile pour justifier la hausse des impôts, et le fait que le gouvernement fédéral peut aisément mettre ses dépenses dans la partie "activités hors budget" comme il le fait déjà, le prétendu "équilibre" ne concerne que les projets de dépenses futures et non le budget actuel. Or tout le monde peut bel et bien prévoir n'importe quelles dépenses futures.

Enfin, il n'y a aucune obligation associée : les membres du Congrès votant en faveur de budgets non équilibrés seront-ils tous virés et éliminés ?

Ce qui m'amène à la troisième partie de cette triade : la limitation tellement vantée des mandats. Je n'ai pas d'opposition au concept en soi. Le problème, c'est que la limite des mandats ne peut restreindre que ceux des élus du Congrès ou des États, alors que le bras législatif est de loin celui qui a le plus grand pouvoir parmi les trois branches du gouvernement. De ces branches, les élus du Congrès et des États sont les seuls à devoir rendre des comptes au public et à être soumis aux repréailles des électeurs. Ce sont les seuls dont nous pouvons nous débarrasser rapidement et pacifiquement. Comparez cette situation avec celles des autres branches néfastes, qui ne sont pas soumises à un mandat.

Il y a l'exécutif, au sein duquel seul le Président est élu pour une durée limitée, malgré les ronchonnements de tous les partisans de la "démocratie". Le reste de notre vaste bureaucratie fédérale ne peut pas être changé par le public. Véritables despotes, ils ont été congelés sur place par le système du "service public", imposé au public par les élites intellectuelles et médiatiques de la fin du dix-neuvième siècle Et il y a pour finir les véritables et abominables tyrans de notre époque, j'ai nommé la justice fédérale sans bornes et qui s'emballe : elle jouit d'un pouvoir virtuellement absolu sur chaque ville et village ainsi que sur la vie de tout un chacun. Et à son sommet, on trouve la Cour suprême et ses despotes inamovibles. Si les gens commençaient à proposer, par exemple, de supprimer l'administration fédérale et de limiter à deux ans les fonctions de juge fédéral, alors je commencerais à les considérer comme une solution au problème plutôt que comme une partie du problème.

En conclusion : contrairement aux libéraux de gauche qui tentent désespérément d'arracher ses dents à la révolution populaire, je crois que les jours du "réalisme" de Washington, répandu à la fois chez les conservateurs et chez les libéraux de gauche, sont comptés. Il existe désormais un puissant mouvement populaire, qui se lève partout au coeur de l'Amérique : mouvement radical et populiste de droite, conduit par une détestation profonde et un mépris envers, tout d'abord évidemment les Clinton et leur répugnante équipe, puis Washington en général, ses idéologues et sa culture, enfin tous les politiciens en général et ceux habitant Washington en particulier.

Cette droite populaire est très différente de ce que nous avons connu jusqu'ici. Elle déteste profondément les médias dominants et ne leur accorde aucune confiance. De plus, elle ne voit pas l'utilité des organisations de Washington et de leurs dirigeants traditionnels. Ce peuple ne se satisfait pas de devoir financer ces organisations et de devoir suivre docilement leurs ordres. Ses membres ne sont peut-être pas "socialement tolérants". Mais ils sont mauvais coucheurs, en ont marre du gouvernement fédéral et sont de plus en plus en colère. Dans cette atmosphère naissante, la stratégie supposée être pragmatique de Washington, consistant à faire la lèche au pouvoir, n'est pas seulement immorale et sans principes : elle ne peut plus marcher, même à court terme. Les classes ouvrières et les classes moyennes opprimées sont enfin en marche, et ce nouveau mouvement de droite n'a pas de place pour les traîtres de l'élite qui les ont si longtemps menés par le bout du nez, ni de temps à perdre avec eux.

Murray Rothbard

*L'éthique
de la liberté*

LES
BELLES
LETTRES

À la mémoire de Frank Chodorov, de Floyd.A. (dit “Baldy”) Harper et de mon père
David Rothbard

TABLE DES MATIERES

Préface..... IV

Remerciements..... VII

INTRODUCTION : LA LOI NATURELLE

PREMIER partie — LE DROIT NATUREL

Chapitre 1. Le Droit naturel et la raison - p12

Chapitre 2. La loi naturelle comme discipline “scientifique”- p16

Chapitre 3. Le Droit naturel contre le droit positif - p21

Chapitre 4. Le Droit naturel et les Droits naturels - p24

Chapitre 5. A quoi sert la philosophie politique - p28

DEUXIEME partie — THEORIE DE LA LIBERTE

Chapitre 6. La philosophie du Droit chez Robinson Crusoé - p31

Chapitre 7. Les relations entre les personnes. (1) L'échange volontaire - p37

Chapitre 8. Les relations entre les personnes : (2) possession et agression - p46

Chapitre 9. La propriété et l'agression - p52

Chapitre 10. La question du vol des terres - p62

Chapitre 11. Le monopole des terres hier et aujourd'hui - p66

Chapitre 12. La légitime défense - p72

Chapitre 13. La proportionnalité des peines - p78

Chapitre 14. Les enfants et les Droits - p86

Chapitre 15. Les “Droits de l'homme” - p97

Chapitre 16. L'information, vraie ou fausse - p103

Chapitre 17. La corruption - p109

Chapitre 18. Le boycott - p111

Chapitre 19. Les Droits de propriété et la théorie des contrats - p113

Chapitre 20. Les situations de *sauve-qui-peut* - p125

Chapitre 21. Les “Droits” des animaux - p129

TROISIEME partie — L'ÉTAT CONTRE LA LIBERTÉ

Chapitre 22. La nature de l'État - p132

Chapitre 23. Les contradictions internes de l'État - p143

Chapitre 24. Le statut moral des relations avec l'État - p150

Chapitre 25. Des relations entre Etats - p154

QUARTIEME partie — AUTRES THEORIES MORDERNE DE LA LIBERTE

Chapitre 26. La théorie libérale utilitariste - p162

A. Introduction : L'utilitarisme comme philosophie sociale

B. Les principes d'unanimité et de compensation

C. Ludwig von Mises ou le libéralisme sans l'éthique

Chapitre 27. La "liberté négative" selon Isaiah Berlin - p173

Chapitre 28. Friedrich Hayek et le concept de coercition - p176

Chapitre 29. Robert Nozick et l'"immaculée conception" de l'Etat. - p184

CINQUIEME partie — LA STRATEGIE DE LA LIBERTE

Index des noms propres

Ainsi, comme nous l'indique la raison, tous les hommes sont nés naturellement égaux, c'est-à-dire dotés d'un Droit égal sur leur personne, et aussi d'un Droit égal à leur conservation [...] et comme chaque homme possède un Droit de propriété sur sa propre personne, le travail de son corps et l'oeuvre de ses mains lui appartiennent en propre et personne n'y a Droit que lui-même ; il s'ensuit donc que lorsqu'il tire n'importe quel objet de l'état où la nature l'avait mis, il y mêle son travail et joint quelque chose qui lui appartient ; ainsi, il en fait sa propriété... Aussi, puisque chaque homme a un Droit naturel sur sa propre personne (il en est propriétaire) et sur ses propres actions et travail, ce que nous appelons la propriété, il s'ensuit sans aucun doute que personne ne dispose d'aucun Droit sur la personne ni la propriété d'autrui. Et si chacun possède un Droit sur sa personne et sa propriété, il a aussi le Droit de les défendre [...] et donc le Droit de punir toute offense infligée à sa personne et sa propriété.

Le Révérend Elisha Williams
(1744)

Préface

M

on oeuvre tout entière est axée sur la question centrale de la liberté de l'homme. En effet, même si chacune des sciences et disciplines de l'action humaine a son autonomie et son authenticité propres, j'ai toujours été persuadé qu'en dernière analyse, elles sont toutes liées entre elles et qu'il est possible de les intégrer en une "science" - ou discipline- de la liberté. Par exemple mon livre *Man, Economy and State* (2^o éd. Nash, Los Angeles, 1970), présente une analyse complète de l'économie de marché libre ; alors que l'analyse y restait purement praxéologique* et se gardait de tout jugement de valeur, et n'aboutissait par conséquent à aucune conclusion de philosophie politique particulière, elle n'en permettait pas moins à tout lecteur attentif de constater à l'évidence les grandes vertus du marché libre et à quelles conséquences néfastes conduit toute ingérence coercitive dans les processus marchands. La suite de cet ouvrage, *Power and Market* (Sheed Andrews & McMeel, Kansas City, 1970) développait l'analyse dans plusieurs directions :

a) Elle analysait systématiquement les différents types d'intervention des hommes de l'Etat dans l'économie, exposant clairement la multitude de conséquences nuisibles qui en découlent ;

b) pour la première fois en économie politique, on a pu y lire un exposé de la manière dont une économie entièrement débarrassée des hommes de l'Etat - une société anarchique et par conséquent totalement libre - peut parfaitement fonctionner ;

enfin c) elle expose de façon purement praxéologique, donc toujours sans référence à des jugements de valeur, en quoi certaines critiques normatives du marché libre sont dépourvues de sens ou carrément absurdes. Il est vrai que cette dernière partie versait de l'économie pure dans le discours éthique, mais elle demeurait dans les limites de la neutralité des *valeurs* et, par conséquent, ne se risquait pas à proposer une éthique explicite de la liberté individuelle. Je n'en percevais pas moins avec acuité l'urgence de cette dernière tâche car, comme on le constatera dans le présent ouvrage, je n'ai jamais cru que l'analyse purement descriptive ni la seule science économique - pas plus d'ailleurs que l'utilitarisme, qui est la philosophie sociale la plus courante chez les économistes- puisse suffire à justifier la liberté naturelle. La science économique peut fournir la plupart des *données de fait* qui serviront de fondement à une prise de position libertarienne*** mais elle ne peut pas en elle-même constituer cette

philosophie politique. La raison en est que les propositions politiques sont nécessairement des jugements de valeur : la philosophie politique est donc nécessairement *normative* et il est par conséquent nécessaire de proposer un système explicite de normes si on veut fonder le principe de la liberté personnelle.

J'étais aussi conscient que personne n'avait alors entrepris de satisfaire ce besoin urgent. D'abord, jusqu'à tout récemment, ce siècle n'a connu à peu près aucun philosophe politique libertarien. Et même au cours du 19^e siècle ô combien plus libéral, seul le *Social Statics* (1851) de Herbert Spencer proposait une théorie complète et systématique de la liberté. C'est dans *For a New Liberty* (1973) que j'ai pu pour la première fois proposer au moins les grandes lignes de ma théorie de la liberté, exposer et défendre, de manière plus substantielle que dans *Power and Market*.iB.Rothbard, Murray N., le credo politique de l'"anarcho-capitalisme". Mais *For a New Liberty*.iB.Rothbard, Murray N.; restait davantage un livre de vulgarisation qu'un ouvrage savant ; il envisageait avant tout l'application des principes libertariens aux problèmes sociaux et économiques les plus importants de la société américaine. L'immense besoin d'une théorie systématique de la liberté n'était toujours pas satisfait.

C'est ce vide que le présent ouvrage cherche à combler. Cependant ce n'est pas un ouvrage d'éthique proprement dite car il ne concerne que le sous-ensemble des normes qui traite de la philosophie politique. Par conséquent nous ne chercherons pas à établir ni à développer l'éthique ou l'ontologie de la loi naturelle, qui fonde la norme politique présentée dans ce livre. Cette philosophie de la loi naturelle, la philosophie morale a eu d'autres adeptes, avec toute la compétence requise, pour lui donner ses fondements et la développer dans d'autres ouvrages. Aussi, alors notre première partie se limitera-t-elle à en faire une esquisse, sans tenter d'en développer une justification en vraie grandeur.

La substance de l'ouvrage se trouve donc dans la deuxième partie, qui expose ma théorie de la liberté. Comme le font les meilleurs traités d'économie, elle commence par une représentation du monde de Robinson Crusoe, avec cette différence que les concepts qu'elle vise à développer ne seront pas ceux de la théorie économique mais ceux du Droit naturel - en particulier les concepts-clés de la *possession* et de la *propriété naturelles*, qui fondent la liberté des personnes. Un modèle robinsonien permet d'analyser l'action de l'homme *vis à vis* ^{****} du monde extérieur et du milieu naturel, avant de prendre en compte la complexité des relations entre les personnes.

La clé d'une théorie de la liberté, c'est l'établissement des Droits de propriété privée qui la donne ; en effet il n'est possible de délimiter la sphère des actions justes de chacun qu'après avoir examiné et fondé ses Droits d'agir concrètement sur les choses. Il devient alors possible de définir la violation du Droit comme une ingérence ou interférence violente avec le contrôle qu'un individu exerce légitimement sur les choses (c'est-à-dire ses Droits de propriété, y compris ceux qu'il possède sur sa propre personne). La théorie positive de la liberté se résume alors à analyser quelles sont les *relations objectives* qu'il est possible de considérer comme des Droits de propriété et, par voie de conséquence, quels sont les *actes* qui peuvent être jugés comme des violations du Droit. Cela fait, on peut alors analyser toute

une variété de problèmes difficiles mais fondamentaux comme par exemple : les Droits des enfants, une vraie théorie des contrats, qui les analyse comme des transferts de titres de propriété, la question épineuse de l'application des lois et des peines, etc. Comme la propriété et l'agression relèvent essentiellement du *droit*, notre théorie de la liberté débouche nécessairement sur la description systématique ce que *doit* être le contenu concret de la *loi*. Bref, comme toute bonne théorie de Droit naturel, elle propose une théorie normative du droit (en l'occurrence, une théorie du droit *libertarien*). Ce livre décrit les grandes lignes d'un système de droit libertarien mais il demeure une esquisse, de simples prolégomènes à ce que, je l'espère, sera un jour le Code libertarien dans son achèvement. On doit faire le voeu qu'à l'avenir il se trouvera des théoriciens et des juristes pour forger jusque dans le détail un système de droit libertarien ; un tel Code sera en effet nécessaire au bon fonctionnement de ce qui, nous pouvons l'espérer, sera demain la société de liberté naturelle.

Ainsi, cet ouvrage se concentre sur une théorie explicite de la liberté ainsi que sur les grandes lignes du Droit libertarien ; pour ce faire il n'était pas nécessaire d'y faire une critique ou une analyse exhaustive de l'État. La troisième partie ne présente donc que brièvement ma conception de l'État comme ennemi naturel de la liberté et, en fait, du Droit véritable. La quatrième partie traite des principales doctrines modernes qui ont cherché à développer une philosophie politique de la liberté, notamment celles de Mises, Hayek Friedrich A., Berlin et Nozick. Mon propos n'est pas de présenter un compte rendu détaillé de leurs ouvrages ; je me limiterai à expliquer pourquoi je pense qu'ils ne peuvent pas fonder l'idéologie de la liberté. La cinquième partie, enfin, est un exercice quasiment inédit, à savoir l'esquisse d'une stratégie du changement, ou comment passer du système que nous connaissons à un monde véritablement libre. — Elle explique aussi pourquoi je suis très optimiste, à long terme et même à court terme, sur les possibilités, particulièrement en Amérique, de réaliser le noble idéal de la liberté naturelle.

Remerciements

C

e livre est en fait l'oeuvre de toute une vie, mon intérêt pour la pensée libertarienne ayant débuté dès l'enfance et grandi sans cesse depuis. Il m'est par conséquent tout à fait impossible de citer toutes les personnes et toutes les influences qui ont marqué mon apprentissage et envers qui j'éprouve une profonde reconnaissance. J'ai notamment eu le bonheur de profiter d'innombrables discussions, échanges et lettres avec un grand nombre de libertariens sérieux et cultivés, qui m'ont tous aidé à former mes idées et donc à façonner cet ouvrage. Ils devront se contenter de cette sorte d'excuse pour ne pas avoir mentionné chacun d'eux. Il me faudra limiter mes remerciements à ceux qui ont spécifiquement contribué à ce livre. Mais cette règle souffrira une exception : je veux exprimer ma gratitude envers mon père, David Rothbard. Jusqu'à l'âge de vingt ans passés, je le croyais le seul libertarien au monde à part moi-même, et je lui dois une grande reconnaissance pour ses encouragements, sa patience sans borne et son enthousiasme. C'est de lui que j'ai d'abord appris le B. A. BA de la liberté et, après qu'au cours de l'hiver 1949-1950, je fus devenu un libertarien complet et cohérent, il fut mon premier adepte.

Pour revenir au livre lui-même, son élaboration a pris énormément de temps, au cours duquel il a subi plusieurs transformations majeures. Sa genèse se situe au début des années soixante, dans un projet de livre envisagé lors d'une conversation avec le D^r Ivan R. Bierly du *William Volker Fund* (à Burlingame, Californie) ; l'idée était de faire connaître le Droit naturel aux libertariens et la liberté aux conservateurs. Rapidement abandonné, ce projet s'est transmuté dans celui, beaucoup plus ambitieux, de présenter une théorie normative systématique de la liberté. Sur cette longue route semée d'embûches, j'ai toujours pu profiter de la patience et des encouragements de Floyd Arthur (dit "Baldy") Harper et de Kenneth S. Templeton Jr., tous deux à l'origine au *William Volker Fund* puis à l'*Institute for Humane Studies* (IHS) de Menlo Park, en Californie.

Je tiens à remercier les organisateurs de la *Libertarian Scholars Conference* à New York et ceux qui y ont fait leurs commentaires sur certains passages de ce livre. Je remercie particulièrement Randy E. Barnett et John Hagel III qui ont jugé bon de faire figurer dans leur ouvrage, *Assessing the Criminal*, mon argumentaire en faveur de la proportionnalité des peines. Je trouve tout aussi remarquable que la revue *Ordo* ait accepté de publier ma critique du concept de coercition chez F.A. .

HayekWilliamson M. Evers du Département de science politique de l'Université de Stanford m'a apporté une aide inestimable durant l'année (1975) que j'ai passée à Palo Alto, en Californie, pour travailler à ce livre. Je lui sais gré de nos discussions stimulantes sur la théorie libertarienne, de son érudition bibliographique et de ses nombreuses suggestions utiles. John N. Gray, associé de recherche en philosophie politique au *Jesus College* d'Oxford, et James A. Sadowsky, S.J., du département de philosophie de l'Université de Fordham, ont chacun lu mon manuscrit ; leurs critiques et jugements bienveillants m'ont fortement encouragé à achever l'ouvrage. Le P^r David Gordon de Los Angeles, également associé au *Center for Libertarian Studies*, a lu le manuscrit en entier ses suggestions détaillées m'ont été très utiles ; son érudition et sa perspicacité philosophique sont une source d'inspiration tous ceux qui ont la chance de le connaître. Sans le dévouement et l'enthousiasme de Leonard P. Liggio, actuellement Président de l'*Institute for Humane Studies* à Menlo Park, Californie, ce livre n'aurait pas vu le jour. Je tiens aussi à remercier le D^r Louis M. Spadaro, président émérite de l'*Institute for Humane Studies* et George Pearson de la *Koch Foundation* et de l'*Institute for Humane Studies*.

Je suis reconnaissant au *Volker Fund* et à l'*Institute for Humane Studies* pour m'avoir accordé à plusieurs reprises des bourses de recherche. Je suis particulièrement reconnaissant à Charles G. Koch de Wichita, Kansas pour son attachement à ce livre et aux idéaux de la liberté et aussi pour m'avoir permis de me libérer de mes tâches d'enseignement durant l'année universitaire 1974-75 afin de travailler à cet ouvrage.

La reconnaissance énorme que je dois à ces amis et collègues, compagnons d'un combat long et solitaire pour développer le libetarisme et promouvoir la cause de la liberté, n'est cependant pas comparable à la dette inexprimable que j'ai contractée envers ma femme Joey qui, depuis près de trente ans, représente pour moi une source intarissable d'aide, d'enthousiasme, d'idées et de bonheur.

Murray N. Rothbard

New York, mai 1980

Premiere partie : Le droit naturel

Chapitre 1. Le Droit naturel et la raison

P

our les intellectuels qui se disent “scientifiques”, l’expression “la nature de l’homme” fait souvent l’effet du chiffon rouge devant un taureau. “Il n’y a pas de nature humaine!”, voilà un cri de ralliement de l’époque moderne. A quel point cette opinion domine chez les philosophes politiques contemporains fut bien illustrée il y a quelques années par une participante éminente à une réunion de l’Association américaine de science politique : “la ‘nature de l’homme’”, affirma-t-elle, “est un concept purement théologique qui doit être proscrit dans une discussion scientifique digne de ce nom”^[1].

Dans ce débat, les deux camps n’ont cessé de proclamer que la loi naturelle et la théologie sont indissociables. Aussi nombre de partisans du Droit naturel, hommes de science ou philosophes, ont sérieusement affaibli leurs conclusions en laissant croire que des procédures rationnelles de la recherche philosophique, *seraient à elles seules insuffisantes* pour en démontrer la réalité ; et que le recours à la foi et à la théologie seraient nécessaires pour défendre le concept. De leur côté, les adversaires du Droit naturel faisaient joyeusement chorus : puisque l’on juge que la foi dans le surnaturel est nécessaire pour croire au Droit naturel, ce dernier concept doit être expulsé du discours scientifique et laïc et renvoyé aux arcanes de la théologie. La conséquence est qu’on a pratiquement oublié l’idée d’une loi naturelle fondée sur la raison et l’expérience.^[2]

Quiconque est persuadé qu’il existe un Droit naturel rationnellement démontrable affronte donc l’hostilité des deux camps : les uns y subodorent un antagonisme vis-à-vis de la religion, et les autres soupçonnent qu’on est en train de faire rentrer le bon Dieu avec son cortège de mystiques par la porte de service. Aux premiers, on rappellera que leur position reflète un augustinisme extrême, comme quoi que la foi seule permettrait de connaître la nature de l’homme et les normes qu’il doit suivre, la raison en étant incapable. Dans cette tradition fidéiste, la théologie se substitue complètement à la philosophie^[3]. La tradition thomiste va naturellement à l’encontre de cette thèse, et défend au contraire l’indépendance de la philosophie par rapport à la théologie, en affirmant que la raison humaine est capable de comprendre et de découvrir les lois de la nature ainsi que les normes de l’ordre naturel. S’il est nécessairement anti-religieux de penser qu’il existe un ordre systématique de lois naturelles et que cet ordre peut être découvert par la raison humaine, alors saint Thomas d’Aquin et les scolastiques qui lui succédèrent furent des ennemis de la foi, ainsi que le

juriste Hugo Grotius, qui était un protestant fervent. En d'autres termes, affirmer l'existence d'un ordre de lois naturelles, en soi, n'implique ni que Dieu a créé cet ordre ni qu'il n'en serait pas l'auteur ; de même, affirmer que cet ordre naturel peut être découvert au moyen de la raison humaine ne préjuge pas de la question de son origine divine ou non. Affirmer l'existence d'un ordre de lois naturelles que la raison peut découvrir n'est donc pas en soi un parti pris pour ou contre la religion^[4].

Comme elle est de nature à susciter aujourd'hui de l'étonnement, cette position thomiste mérite que nous lui prêtions davantage attention. Si la thèse de l'indépendance absolue de la question du Droit naturel vis-à-vis de l'existence de Dieu était plutôt implicite dans l'œuvre de Saint Thomas lui-même, elle fut, comme beaucoup d'autres implications du thomisme, dégagée par Suarez et les scolastiques espagnols de la fin du 16^e siècle. Le Jésuite Suarez expliquait que, pour un grand nombre de scolastiques, la loi morale naturelle, c'est-à-dire la loi qui définit ce qui est bon et mauvais pour l'homme, n'est pas issue de la volonté de Dieu. Certains scolastiques allaient jusqu'à affirmer :

“[...] même si Dieu n'existait pas ou n'utilisait pas Sa raison ou ne jugeait pas droitement des choses, dans la mesure où l'homme pourrait toujours se guider d'après les commandements de la droite raison, sa loi serait toujours d'une nature semblable à ce qu'elle est aujourd'hui”^[5].

Ou, pour emprunter la formule d'un thomiste moderne :

“Si le terme ‘naturel’ a un sens, c’est en relation avec la nature de l’homme, et quand on l’utilise en conjonction avec ‘loi’, le terme doit se référer à un ordonnancement qui se manifeste dans les tendances de la nature humaine, et à lui seul. Par conséquent il n’y a proprement parler rien de ‘religieux’ ni de ‘théologique’ dans le ‘Droit naturel’ de saint Thomas d’Aquin^[6].

Dans son *De iure belli ac pacis* de 1625, Hugo Grotius affirmait :

“Ce que nous venons de dire aurait quelque validité même si nous admettions, ce qui ne peut être fait sans la pire des perversions, que Dieu n'existe pas...”

Il disait aussi :

“Aussi illimité que soit le pouvoir de Dieu, on peut dire cependant qu’il existe certaines choses sur quoi Son pouvoir ne s’étend pas... de même que Dieu ne peut faire que deux fois deux ne fassent pas quatre, Il ne peut faire que ce qui est intrinsèquement mauvais ne le soit pas”^[7]

D'Entrèves conclut :

“[...] la définition du Droit naturel [de Grotius] n'a rien de révolutionnaire. Quand il soutient que la loi naturelle est l'ensemble des règles que l'Homme est capable de découvrir par l'usage de sa raison, il ne fait rien d'autre que réaffirmer l'idée scolastique d'un fondement rationnel pour l'éthique. En fait

son but était bien plutôt de réhabiliter cette idée, qui avait été ébranlée par l'augustinisme extrême de certains courants de la pensée protestante. Quand il déclare que certaines règles sont valides en elles-mêmes, indépendamment du fait que Dieu les a voulues telles, il répète une affirmation qui avait déjà été faite par certains scolastiques”.^[8]

D'Entrèves ajoute qu'il s'agissait pour Grotius de “construire un système de lois qui emporterait la conviction à une époque où le débat théologique perdait progressivement le pouvoir de le faire”. Grotius et les juristes qui lui succédèrent : Pufendorf, Burlamaqui, et Vattel — se mirent en tête de développer ce *corpus* de Droit naturel indépendant dans une perspective purement laïque, conformément à leurs centres d'intérêt propres qui, à la différence des scolastiques, ne relevaient pas principalement de la théologie^[9]. Les rationalistes du XVIII^e siècle avaient beau s'opposer résolument aux scolastiques dans nombre de domaines, leur rationalisme même n'en fut pas moins profondément influencé par celui de la tradition qu'ils attaquaient. ^[10]

Il ne faut donc pas s'y méprendre : dans la tradition thomiste, la loi de nature décrit les normes aussi bien que les faits, et le moyen qui permet à l'homme d'appréhender une telle loi c'est sa *raison*, et non la foi, ni l'intuition, ni la grâce ni la révélation ni quoi que ce soit d'autre^[11]. On ne saurait trop souligner ce fait dans le climat actuel, qui voit une opposition tranchée entre la loi naturelle et la raison et où l'on est notamment confronté à l'irrationalisme des “conservateurs”. Ainsi, selon le Père Copleston, éminent historien de la philosophie, saint Thomas d'Aquin “insistait sur la place et le rôle de la raison dans la conduite morale”. Celui-ci, continue Copleston, partageait avec Aristote l'opinion que c'est en ce qu'il est doué de raison que l'homme se distingue de l'animal, raison qui lui permet d'agir intentionnellement en vue d'une fin consciente, et qui l'élève au-dessus du comportement purement instinctif^[12].”

En somme, saint Thomas comprenait que l'homme fait toujours exprès de faire ce qu'il fait ; mais il allait plus loin en soutenant que ses fins peuvent être jugées par la raison comme objectivement bonnes ou mauvaises pour lui. Pour saint Thomas, écrit Copleston, “il y a donc place pour le concept de ‘droite raison’, c'est-à-dire de la raison qui guide les actions humaines dans le sens du Bien objectif de l'homme”. Par conséquent, la conduite *morale* est celle qui se conforme à la droite raison : “Quand on dit que la conduite morale est la conduite rationnelle, on entend par là qu'il s'agit d'une action conforme à la droite raison, raison qui appréhende ce qui est objectivement bon pour l'homme et dicte les moyens de l'atteindre^[13].”

La philosophie du Droit naturel, à la différence de la philosophie post-humienne*, ne condamne donc pas la raison à n'être que l'esclave des passions, bornée à rechercher mécaniquement quels sont les moyens d'atteindre des fins dont le choix serait arbitraire. Car pour le philosophe de la loi naturelle, ces fins elles-mêmes sont aussi déterminées par la raison ; et la “droite raison” dicte à l'homme les fins qui sont appropriées aussi bien que les moyens de les atteindre. Pour le théoricien thomiste du Droit naturel, l'ensemble des lois qui traite du bon et du mauvais pour l'homme n'est qu'un sous-ensemble particulier du système de lois naturelles qui gouverne toutes les entités de l'univers, chacune dotée de sa propre nature

et de ses propres fins. “Appliquée à [l’homme], écrit Copleston, la loi morale [...] est un cas particulier du principe général selon lequel toutes les choses finies tendent vers leur fin par le développement de leurs potentialités^[14].” C’est là que se manifeste la différence essentielle entre d’un côté les créatures inanimées et les êtres animés mais non humains, et l’homme de l’autre : en effet les premières doivent se conformer aux fins que leur nature leur impose, alors que l’homme, “animal rationnel”, possède une raison pour découvrir ses fins et le libre arbitre pour déterminer ses choix^[15].”

Laquelle de ces doctrines, celle du Droit naturel ou celle de ses critiques, mérite d’être reconnue comme véritablement rationnelle, c’est une question à laquelle Léo Strauss, avait fourni une réponse décisive lors d’une vive attaque contre le relativisme moral dans la théorie politique du professeur Arnold Brecht. A l’inverse du Droit naturel, écrivait Strauss, “la science sociale positiviste [...] se caractérise par l’abandon, la fuite devant la raison”. Et de continuer :

“Si l’on en croit la version positiviste du relativisme qui prévaut dans la science sociale actuelle [...], la raison peut nous dire quels sont les moyens appropriés à des fins données, mais elle est incapable de dire, parmi les fins réalisables, quelles sont celles que l’on doit préférer. La raison ne peut pas nous dire que les objectifs que nous choisissons doivent pouvoir être réalisés : si quelqu’un désire l’impossible, la raison peut lui dire qu’il agit de manière irrationnelle mais elle n’est pas fondée à lui dire qu’il *doit* agir rationnellement ni qu’une action irrationnelle est par définition immorale ou mauvaise. S’il est vrai que la conduite rationnelle consiste à choisir les moyens appropriés à la poursuite de fins justifiées, alors le relativisme conclut en fait que l’action rationnelle est impossible.”^[16]

Finalement, c’est au P. John Toohey, philosophe thomiste moderne, que l’on doit d’avoir souligné la place unique que la raison occupe dans la philosophie du Droit naturel. C’est ainsi qu’il décrit la bonne philosophie : “Si l’on cherche à distinguer en quoi la conception scolastique de la philosophie se distingue des autres courants de pensée, on peut dire que pour elle, c’est une tentative faite par la raison humaine pour parvenir par elle-même à une explication fondamentale de la nature des choses^[17].”

Chapitre 2. La loi naturelle comme discipline scientifique

O

n devrait tout de même s'étonner que tant de philosophes modernes froncent le nez chaque fois qu'on parle de la "nature" d'une chose, comme s'il s'agissait d'introduire dans la discussion des éléments de mystique ou de surnaturel. Une pomme, si on la lâche, il faut bien qu'elle tombe par terre : nous observons le phénomène et l'attribuons à la *nature* de la pomme (et du monde en général). Deux atomes d'hydrogène combinés à un atome d'oxygène produiront une molécule d'eau — phénomène qui est caractéristique de la nature de l'hydrogène, de l'oxygène et de l'eau. Il n'y a rien d'ésotérique ni de mystique dans ce genre d'observations. Pourquoi donc se battre sur le concept de "nature" ? Le fait est que l'univers consiste en une myriade de choses ou entités observables. On ne peut douter qu'il s'agisse là d'un fait d'observation. Puisque l'univers n'est pas constitué d'une masse homogène, d'une seule entité, il s'ensuit que chacune des choses diverses qui le composent possède des *attributs* différents, sans quoi il s'agirait d'une seule et même chose. Mais alors, si A, B, C, etc. ont des attributs différents, il s'ensuit forcément qu'ils ont des *natures*

différentes^{[18] [19]}. Il s'ensuit aussi que quand ces différentes choses viendront en contact et en interaction, cela produira un *résultat* spécifique et bien défini. Bref, des *causes* spécifiques et circonscrites produisent des *effets* spécifiques et circonscrits^[20]. Le comportement observable de chacune de ces entités représente la loi de sa nature, laquelle loi embrasse ce qui se produit comme résultat des interactions. L'édifice construit à partir de ces lois peut être appelé la structure de la *loi naturelle*. Où se trouve la "mystique" là-dedans^[21] ?

Dans le domaine des lois pures de la physique, le concept de "nature" ne se distinguera de la terminologie positiviste moderne qu'à un niveau élevé du discours philosophique ; quand c'est à l'homme qu'on l'applique, il semble susciter beaucoup plus de controverse. Et pourtant, si les pommes, les cailloux et les roses ont chacun leur nature spécifique, l'homme serait-il la seule entité, le seul être, à ne pas en avoir ? Et si l'homme possède bel et bien une nature, pourquoi ne pourrait-on pas la soumettre à l'observation rationnelle et à la réflexion ? Si toutes les choses ont une nature, alors il faut bien admettre que celle de l'homme peut être examinée ; on voit donc à quel point le rejet sans appel du concept de nature de l'homme auquel on assiste aujourd'hui est arbitraire et *a priori*.

Une critique courante et facile que nous font les adversaires de la loi naturelle est la suivante : "qui donc établira ces prétendues vérités sur la

nature de l'homme ?" La réponse ne consiste pas à dire *qui* mais *quoi*, car il s'agit tout simplement de la raison humaine. La raison de l'homme est *objective*, ce qui veut dire que tout homme peut l'employer pour découvrir des vérités sur l'univers. Demander "— *En quoi consiste* la nature de l'homme ?" c'est s'exposer à ce qu'on vous réponde derechef : "— Mais allez donc trouver ça vous-même!" C'est comme si on prétendait contredire quelqu'un qui aurait affirmé que la nature du cuivre est susceptible d'un examen scientifique, en le défiant d'énoncer immédiatement toutes les lois découvertes sur ce métal.

Une autre critique fréquente est que les théoriciens de la loi naturelle ne sont pas d'accord entre eux et qu'il faudrait par conséquent rejeter toutes leurs théories. C'est une critique particulièrement mal venue quand, comme c'est souvent le cas, elle est le fait d'économistes utilitaristes. En effet, s'il est une science controversée, c'est bien l'économie politique et pourtant, cela ne conduit que peu de gens à réclamer qu'on la jette toute entière au panier. De plus, le fait qu'il existe des divergences d'opinions n'est pas une raison suffisante pour rejeter toutes les opinions en cause ; l'attitude responsable consiste à se servir de sa raison pour examiner les diverses thèses et se faire sa propre opinion^[22] On ne peut pas dire *a priori* : "il n'y en a pas une pour racheter l'autre". L'existence de la raison humaine n'implique pas que l'erreur soit impossible. Même des sciences "dures" comme la physique et la chimie ont connu leurs erreurs et leurs controverses^[23]. Aucun homme n'est omniscient ni infaillible — loi qui se trouve justement faire partie de la nature humaine.

L'éthique de la loi naturelle affirme qu'en ce qui concerne tout être vivant, ce qui est bon est ce qui convient le mieux à ce type de créature ; le "bon" et le mauvais dépendent donc de la nature de la créature en question. . Ainsi, le professeur Cropsey écrit : "La doctrine classique [de la loi naturelle] soutient que chaque chose est excellente dans la mesure où elle peut faire ce pour quoi son espèce est naturellement disposée... En quoi ce qui est naturel est-il bon ? [Parce que] par exemple, nous ne pouvons ni ne devons nous empêcher de distinguer entre les bêtes inutiles et les bêtes utilisables ; et [...] que la norme empiriquement la plus évidente et la plus rationnelle des services que peut rendre la chose, ou des limites de son action, est donnée par sa nature. Ce n'est pas parce qu'ils sont naturels que nous trouvons que les éléphants sont bons, ni parce que la nature serait moralement juste - quelque sens que cette expression puisse avoir-. Nous jugeons qu'un éléphant particulier est bon à la lumière de ce que la nature des éléphants leur permet de faire et d'être^[24]." Dans le cas de l'homme, l'éthique de la loi naturelle affirme que ce qui est bon ou mauvais peut être défini comme ce qui favorise ou au contraire empêche la réalisation de ce qui est le plus approprié à la nature humaine.^[25]

La loi naturelle, par conséquent, met à jour ce qui est le meilleur pour l'homme — quelles sont les fins les plus conformes à sa nature et qu'il doit rechercher, parce qu'elles sont les plus propres à promouvoir son achèvement. Cela a donc un sens de dire que la loi naturelle fournit à l'homme une "science du bonheur", puisqu'elle lui indique les voies qui mènent au bonheur véritable. On peut opposer cette conception à l'économie politique ou praxéologie qui, comme la philosophie utilitariste avec laquelle cette science fut étroitement associée, conçoit "le bonheur" de

manière purement *formelle*, comme la réalisation des fins que les gens — pour une raison ou pour une autre — placent à un rang élevé sur leur échelle de valeurs. Satisfaire ces fins donne à l’homme son “utilité”, sa “satisfaction”, son “bonheur”^[26]. La valeur au sens de l’appréciation ou de l’utilité y est purement subjective et définie par chaque individu. Cette approche, tout à fait appropriée à la discipline formelle de la praxéologie ou théorie économique, ne l’est pas nécessairement dans d’autres. En effet dans la science normative de la loi naturelle on démontre au contraire que certaines fins sont bonnes ou mauvaises pour l’homme à des degrés divers : la valeur y est *objective*, c’est-à-dire déterminée par la loi naturelle de l’être humain ; le bonheur humain y est pris dans son sens *substantiel*, qui est le sens commun.

Comme l’écrit le Père Kenealy, “Cette philosophie soutient qu’il existe en réalité un *ordre moral objectif*, accessible à la raison, auquel les sociétés humaines sont en conscience tenues de se conformer et duquel dépendent la paix et le bonheur dans la vie personnelle, nationale et internationale”^[27]. De son côté, Sir William Blackstone, un des plus grands juristes de l’histoire d’Angleterre, résumait en ces termes la loi naturelle et son rapport avec le bonheur humain : “C’est là le fondement de ce que nous nommons l’éthique, ou loi naturelle... en démontrant que telle ou telle action conduit au véritable bonheur de l’homme et par conséquent que son exécution appartient à la loi naturelle ; ou, d’un autre côté, que telle ou telle action détruit le véritable bonheur de l’homme et que par conséquent elle est interdite par la loi naturelle”^[28].”

Sans utiliser la terminologie de la loi naturelle, le psychologue Leonard Carmichael a montré comment il est possible de définir une éthique objective et absolue pour l’homme à partir des méthodes scientifiques de la recherche en biologie et en psychologie :

“[...] puisque l’homme a depuis toujours une constitution anatomique, physiologique et psychologique fixe et génétiquement déterminée, on a de bonnes raisons de croire que certaines au moins des ‘valeurs’ reconnues par l’homme comme bonnes ou mauvaises ont été découvertes ou inconsciemment choisies au cours des milliers d’années durant lesquelles les individus humains ont cohabité dans un grand nombre de sociétés. Avons-nous des raisons de croire que ces valeurs, une fois découvertes et testées, ne pourraient pas être considérées comme fixes et invariables ? Par exemple, l’assassinat au hasard d’un adulte par un autre pour le seul plaisir de l’assassin, une fois reconnu comme tombant dans la catégorie du mal, sera sans doute toujours ainsi jugé. Ce genre de meurtre entraîne des inconvénients pour l’individu comme pour la société. Ou, pour prendre un exemple moins évident dans le domaine de l’esthétique, l’homme établira sans doute toujours la même relation particulière entre deux couleurs complémentaires pour la simple raison qu’il est né avec les yeux d’un homme, qui sont faits d’une certaine manière”^[29].

Une objection que les philosophes opposent souvent aux tenants de l’éthique naturelle est que celle-ci confond, ou identifie le réalisme des *faits* avec celui des valeurs. Pour les besoins de notre brève discussion, la réponse de John Wild suffira :

“En réponse à cette objection, nous pouvons faire remarquer que leur

conception [celle des tenants de la loi naturelle] assimile la valeur non pas à *l'existence* mais plutôt à la *réalisation* des tendances déterminées par la structure de l'existant en question. De plus, elle assimile le mal non pas à la non-existence mais plutôt à un mode d'existence dans lequel les tendances naturelles sont étouffées et entravées dans leur réalisation... La jeune plante dont les feuilles dépérissent par manque de lumière n'est pas non existante. Elle existe, mais d'une manière malade, dans un mode de privation. L'estropié n'est pas non existant. Il existe, mais une de ses capacités naturelles demeure partiellement non réalisée".^[30]

Après avoir montré que les principes normatifs, pour l'homme comme pour toute autre entité, sont établis par une recherche de ses tendances effectives et observables, Wild pose la question essentielle de toute éthique non théologique : "Pourquoi considère-t-on que je suis tenu de suivre ces principes ?" Comment ces tendances universelles de la nature humaine s'incorporent-elles dans l'échelle des valeurs subjectives d'une personne ? C'est parce que, explique-t-il, "les besoins réels qui sous-tendent ce processus sont communs à tous les hommes. Les valeurs fondées sur elles sont universelles. Donc, si je ne me suis pas trompé dans mon analyse des tendances de la nature humaine, et si je me connais moi-même, je dois constituer un cas particulier de la tendance et la ressentir subjectivement comme une impulsion impérieuse pour l'action".^[31]

C'est leur confrère David Hume qui passe aux yeux des philosophes modernes pour avoir effectivement démolì la théorie de la loi naturelle. La "démolition" de Hume était double : tout d'abord il affirmait la prétendue dichotomie entre les faits et les valeurs, interdisant ainsi de déduire des jugements de valeur à partir de l'observation des faits ^[32] ; et par ailleurs, pour lui, la raison n'était et ne pouvait être autre chose qu'une esclave des passions. Pour résumer, prenant le contre-pied de la doctrine de la loi naturelle selon laquelle la raison humaine est capable de découvrir les fins que l'homme doit poursuivre, Hume affirmait qu'il n'y avait que les émotions qui puissent en dernière analyse fournir ses raisons d'agir à l'homme, et que le rôle de la raison était de leur servir d'expert ou de bonne à tout faire. (ce en quoi Hume a fait des émules parmi les spécialistes des sciences sociales depuis Max Weber). Cette perspective présume que les émotions humaines sont des données premières qui échappent à l'analyse.

Le professeur Hesselberg n'en a pas moins montré que Hume, au cours de ses propres démonstrations, avait bel bien été obligé de réintroduire un raisonnement propre à la loi naturelle dans sa philosophie sociale et notamment dans sa théorie de la justice (illustrant ainsi le mot d'Étienne Gilson, comme quoi : "La loi naturelle enterre toujours ses croque-morts"). En effet, pour Hesselberg, Hume "reconnaissait et admettait le *fait* que l'ordre [...] social est une *nécessité* préalable au bien-être et au bonheur de l'homme : s'il ne s'agit pas de l'affirmation d'un *fait normatif*, de quoi s'agit-il ?" Cela revient en effet à dire qu'en vertu de ce *fait*, l'homme *doit* bel et bien maintenir l'ordre social. Hesselberg enfonce le clou :

"Cependant, un ordre social est impossible à moins que l'homme ne puisse concevoir en quoi il consiste, comprendre ses avantages et aussi concevoir les normes de conduite qui sont nécessaires à son établissement et à sa conservation, à savoir le respect de la personne d'autrui et de sa propriété légitime, ce qui constitue l'essence de la justice... Or, la justice est le

produit de la raison et non des passions. Et la justice constitue le fondement essentiel de l'ordre social ; et l'ordre social est nécessaire au bien-être et au bonheur de l'homme. S'il en est ainsi, alors ce sont les normes de la justice qui doivent contrôler et réguler les passions et non le contraire".^[33]

En conclusion, Hesselberg constate que "la thèse de 'la primauté des passions' posée à l'origine par Hume est tout à fait intenable du point de vue de sa théorie sociale et politique, [...] il est alors forcé de réintroduire la raison comme facteur cognitif-normatif dans les relations de l'homme en société"^[34].

En fait, dans son examen de la justice et de l'importance des Droits de propriété privée, Hume a bien été forcé d'écrire que la raison est capable de définir ce genre d'éthique sociale : "par le jugement et la compréhension, la nature fournit un remède pour ce qui est irrégulier et incommode dans les affections -En somme, la raison peut être supérieure aux passions."^[35]^[36].

Nous avons vu que la doctrine de la loi naturelle — selon laquelle une éthique objective peut être établie par la raison,— a dû, à l'ère moderne, affronter deux puissants groupes d'ennemis, chacun soucieux de dénigrer le pouvoir qu'a la raison humaine de décider de son destin : nous avons eu d'un côté les fidéistes, qui croient que les normes ne peuvent être données aux hommes que par une révélation surnaturelle, et de l'autre les sceptiques, qui croient que pour choisir une éthique, l'homme est forcé de s'en remettre à des caprices arbitraires ou à des émotions. Ce qui peut se résumer en citant le professeur Grant, qui a bien fait remarquer

"... cette étrange alliance contemporaine entre ceux qui doutent de la capacité de la raison humaine au nom du scepticisme (doute qui est probablement d'origine scientifique) et ceux qui la dénigrent au nom de la religion révélée. Il suffit d'étudier la pensée d'Occam pour constater que cette étrange alliance ne date pas d'hier. Chez lui, en effet, le nominalisme philosophique, parce qu'il est incapable de faire face au problème de la certitude pratique, le résout par l'hypothèse arbitraire de la révélation. La volonté détachée de l'intellect (et elle *doit* l'être dans le nominalisme) ne peut cesser de douter que si elle se donne ce genre d'hypothèses arbitraires".

"D'un point de vue historique, le fait intéressant réside en ce que ces deux traditions anti-rationalistes — le scepticisme libéral et le révélationnisme* protestant — proviennent de deux (...) conceptions opposées de l'homme. C'est à cause de son pessimisme profond sur la nature humaine que le protestantisme est tellement dépendant de la révélation... Quant aux valeurs social-démocrates censées pouvoir être directement perçues, elles trouvent leur source dans un grand optimisme. Or [...], la tradition dominante en Amérique du Nord n'est-elle pas un protestantisme transformé par une technologie pragmatique et des aspirations progressistes ?"^[37]

Chapitre 3. Le Droit naturel contre le droit positif

S

’il est donc possible à la raison de découvrir la loi naturelle à partir “des tendances profondes de la nature humaine [qui sont] absolues, immuables et universellement valides en tous temps et en tous lieux”, il s’ensuit que la loi naturelle fournit un ensemble objectif de normes éthiques pour évaluer les actions humaines à tout moment et en toutes circonstances^[38]. iB. Patterson, Edwin W.; La loi naturelle est, dans son essence, une éthique profondément “radicale” car elle projette l’éclairage cru et impitoyable de la raison sur le *statu quo* existant, lequel peut violer la loi naturelle de façon massive. Dans le domaine de la politique et de l’action de l’Etat, l’ensemble des normes que le Droit naturel* fournit à l’homme pourrait bien entraîner une critique totale du *droit positif* imposé par les hommes de l’État. A ce stade de la discussion il nous suffit de souligner que la seule existence d’un Droit naturel accessible à la raison constitue une menace considérable pour le *statu quo* et une mise en cause permanente pour toute domination reposant sur la tradition aveugle ou le caprice arbitraire de l’appareil d’Etat.

Il n’existe en fait que trois procédures concurrentes pour établir les principes sur lesquels le droit d’une société est fondé :

a) obéir aux coutumes traditionnelles de la tribu ou de la communauté, b) se soumettre aux ordres arbitraires et circonstanciels de ceux qui se trouvent à la tête de l’appareil d’Etat, et c) utiliser de la raison humaine pour découvrir le Droit naturel ; en somme, ou bien une soumission aveugle à la tradition, ou le caprice de l’arbitraire, ou alors le recours à la raison humaine. Ce sont là pour l’essentiel les seules manières de déterminer le droit positif. Contentons-nous pour le moment d’affirmer que cette dernière méthode apparaît immédiatement comme la plus appropriée pour l’homme dans ce qu’il a de plus noble et de plus complètement humain, et comme la plus grosse d’implications révolutionnaires pour n’importe quel *statu quo*.

Depuis le début du siècle, on ignore ou méprise tellement jusqu’à l’existence même du Droit naturel que les gens ne se soucient plus d’obtenir que des institutions conformes aux méthodes (a) ou (b), éventuellement un mélange des deux. Cela a même été le cas de ceux qui essaient de dégager une politique de liberté individuelle. Ainsi, il y a des libéraux qui voudraient se conformer au droit coutumier de la *Common Law*, en dépit de ses nombreux travers anti-libéraux. D’autres comme Henry Hazlitt, supprimeraient toutes les contraintes constitutionnelles imposées aux pouvoirs publics pour s’en remettre exclusivement à la volonté majoritaire

telle que l'exprime le Parlement. Aucun de ces deux groupes ne semble comprendre l'idée d'un système de Droit naturel rationnel comme guide pour la formation du droit positif ou pour réformer les règles existantes.^[39]

Alors qu'on s'est souvent servi -à tort- de la théorie du Droit naturel pour défendre le *statu quo* politique, ses implications radicales et "révolutionnaires" n'ont pas échappé au grand historien catholique et libéral Lord Acton. Il avait bien compris que l'erreur essentielle de la conception grecque classique — et de ses tenants ultérieurs — consistait à confondre la politique et la morale et puis à considérer l'État comme l'agent moral suprême de la société. S'appuyant sur Platon et Aristote, leurs successeurs pensaient que la suprématie revendiquée par les hommes de l'État était fondée sur l'idée que "la morale n'était pas distinguée de la religion, ni la politique de la morale, et il n'y avait pour la religion, la morale et la politique qu'un seul législateur et une seule autorité."^[40]

Les stoïciens, ajoutait Acton, avaient mis au point les principes corrects, non-étatistes de la philosophie politique du Droit naturel, que Grotius et ses disciples rétablirent à l'époque moderne. "Dès lors il redevint possible de faire de la politique une question de principe et de conscience." La réaction des hommes de l'État à ce progrès conceptuel fut un mouvement d'horreur caractérisé :

"Quand Cumberland et Pufendorf eurent exposé le vrai sens de la doctrine de Grotius, toutes les autorités établies, tous les tenants des intérêts dominants reculèrent avec effroi... Il était manifeste que tous ceux qui comprendraient que la science politique est une question de conscience et non une question de pouvoir et d'opportunité, considéreraient nécessairement leurs adversaires comme des gens sans foi ni loi..."^[41]

Acton avait bien compris que tout ensemble de principes moraux objectifs enracinés dans la nature de l'homme s'en prendrait inévitablement à la tradition et au droit positif. Il concevait ce conflit irrépressible comme un attribut essentiel du libéralisme classique : "Le libéralisme, écrivait-il, aspire à ce qui doit être, sans égard pour ce qui est"^[42].", De la philosophie de Lord Acton, Himmelfarb, fait remarquer :

"... elle n'accordait aucune autorité au passé sinon dans la mesure où il se trouvait correspondre à la morale. Prendre au sérieux cette théorie libérale de l'histoire, accorder la primauté à 'ce qui doit être' par rapport à 'ce qui est', Acton, admettait que c'était virtuellement instituer une 'révolution permanente'"^[43].

Ainsi armé des principes moraux du Droit naturel l'individu, selon Acton, dispose d'un fondement solide pour critiquer les institutions et régimes existants et les soumettre à l'impitoyable éclairage de la raison. Même s'il était beaucoup moins porté vers la politique, John Wild a donné une description incisive du caractère essentiellement radical de la théorie du Droit naturel :

"[...] la philosophie du Droit naturel défend la dignité rationnelle de la personne humaine ainsi que son Droit et son devoir de critiquer, par ses paroles et par ses actes, toute institution ou structure sociale existante, à partir des principes moraux universels qui peuvent être découverts par la seule intelligence individuelle"^[44].

Si l'idée même de Droit naturel est fondamentalement "absolutiste" et conteste radicalement les institutions politiques existantes, comment a-t-on pu la ranger dans le camp du "conservatisme" ? Le professeur Parthemos, considère le Droit naturel comme "conservateur" parce que ses principes sont universels, invariables, immuables, et consistent par conséquent en des principes de justice "absolus"^[45]. On ne saurait mieux dire ; mais en quoi l'invariabilité des principes implique-t-elle un "conservatisme" ? En fait, c'est au contraire parce que les théoriciens du Droit naturel déduisent de la nature même de l'homme un système de Droit indépendant de l'époque et du lieu, aussi bien que de la coutume, de l'autorité ou des valeurs collectives, que ce Droit est un facteur très puissant de changement fondamental. La seule exception imaginable serait la situation, assurément très rare, où il se trouverait que le droit positif coïncide dans tous ses aspects avec le Droit naturel tel que le découvre la raison humaine^[46].

Chapitre 4. Le Droit naturel et les Droits naturels

C

omme nous l'avons indiqué, la grande faiblesse des théories du Droit naturel — de Platon et Aristote à Léo Strauss et ses disciples modernes en passant par les thomistes — était d'être profondément étatiste plutôt qu'individualiste. Pour cette conception "classique" du Droit naturel, c'est l'Etat qui était la source du bien et de l'action vertueuse, les personnes étant complètement tributaires de l'action étatique. A partir de l'énoncé tout à fait correct d'Aristote selon lequel l'homme est un "animal social" et que sa nature se réalise au mieux dans la coopération sociale, les classiques ont sans la moindre justification sauté à une confusion quasi-complète entre "la société" et "l'Etat" et, de là, sur l'idée que l'Etat est le lieu principal de

l'action vertueuse^{[47][48]}. A l'inverse ce furent les *niveleurs** -et plus encore John Locke - dans l'Angleterre du 17^e siècle, qui transformèrent le Droit naturel classique en une théorie fondée sur l'individualisme méthodologique et par voie de conséquence, sur l'individualisme politique. Locke ayant mis l'accent sur le fait que c'est l'individu qui est la source de toute action, l'agent moral qui pense, perçoit, choisit et agit, il en déduisit sa conception du Droit naturel comme la reconnaissance par l'ordre politique des *Droits personnels* naturellement possédés par chacun. Cette tradition individualiste lockéenne exerça par la suite une telle influence sur les révolutionnaires américains que ce courant de pensée politique libertarienne fut dominant dans la nouvelle nation issue de la Révolution. C'est sur cette tradition du Droit naturel libertarien que ce livre entend fonder ses développements.

Le fameux *Deuxième traité du gouvernement civil* de Locke fut certainement l'un des premiers exposés systématiques de la théorie libertarienne, individualiste du Droit naturel. On verra bien la ressemblance entre la théorie exposée ci-dessous et la thèse de Locke quand on aura lu le passage suivant :

"[...] tout homme possède une *propriété* sur sa propre personne. A cela personne n'a aucun Droit que lui-même. Le travail de son corps et l'ouvrage de ses mains, nous pouvons dire qu'ils lui appartiennent en propre. Tout ce qu'il tire de l'état où la nature l'avait mis, il y a mêlé son travail et ajouté quelque chose qui lui est *propre*, ce qui en fait par la même sa *propriété*. Comme elle a été tirée de la situation commune où la nature l'avait placé, elle a du fait de ce *travail* quelque chose qui exclut le Droit

des autres hommes. En effet, ce *travail* étant la propriété indiscutable de celui qui l'a exécuté, nul autre que lui ne peut avoir de Droit sur ce qui lui est associé..."

"Un homme qui s'est nourri de glands qu'il a ramassés sous un chêne, ou de pommes qu'il a cueillies sous des arbres d'un bois, se les est certainement appropriés. On ne saurait contester que la nourriture ait été pour lui. La question que je me pose c'est : quand cet état de fait a-t-il commencé ? [...] Il est évident que si ce n'est pas la collecte initiale qui les a fait siens, rien d'autre n'aura pu le faire. C'est ce *travail* qui a créé la distinction entre ces fruits et le reste du commun. C'est cela qui leur a ajouté quelque chose au delà de ce que la Nature, mère de toutes choses, avait fait : et c'est ainsi qu'ils deviennent son Droit personnel. Quelqu'un ira-t-il prétendre qu'il n'avait aucun Droit sur ces glands ou ces pommes qu'il s'est appropriés, parce qu'il n'avait pas le consentement unanime de l'humanité pour ce faire ?... si un tel consentement était nécessaire, l'humanité serait morte de faim, nonobstant l'abondance que Dieu lui aurait donnée. Nous voyons dans les *domaines* qu'un accord ou traité préalable a maintenus à la disposition *commune*, que c'est l'appropriation personnelle de ce qui était commun, en l'extrayant de l'état dans lequel la nature l'a mis, qui est la *source de la propriété*, sans laquelle le domaine commun serait totalement inutile"^[49].

On ne devrait pas s'étonner que, comme l'ont montré les historiens des idées politiques, la théorie du Droit naturel de Locke ait été parsemée de contradictions et d'incohérences. Après tout, dans toute discipline, dans n'importe quelle science, il est normal que les précurseurs présentent des inconséquences et des faiblesses qui seront corrigées par leurs successeurs. Que je puisse ici m'écarter de Locke ne surprendra que ceux qui ont été élevés dans cette pratique détestable et si courante aujourd'hui, qui consiste pratiquement à abandonner toute ambition d'élaborer un développement de la philosophie politique et tout ce qui ne se réduit pas à une simple glose érudite sur les textes du passé. Le fait est qu'après Locke, la tradition libertarienne des Droits naturels a connu nombre de développements et d'affinements, jusqu'aux sommets atteints au 19^e siècle par les travaux de Herbert Spencer et Lysander Spooner ^[50].

La myriade d'auteurs qui ont théorisé sur les Droits naturels à la suite de Locke et des *niveleurs* soulignaient bien que pour eux, les Droits en question trouvent leur origine dans la nature de l'homme et du monde qui l'entoure. Voici quelques citations frappantes. Francis Lieber, théoricien germano-américain du 19^e siècle, écrit dans un de ses premiers traités, l'un des plus libertariens : "Le Droit de la nature ou Droit naturel '...' est la structure juridique, l'ensemble des Droits, que nous déduisons de la nature essentielle de l'homme." Ellery Channing, célèbre pasteur unitarien américain du 19^e siècle : "Tous les hommes possèdent la même nature rationnelle et la même faculté de conscience, et tous sont également créés pour améliorer indéfiniment ces facultés divines et trouver le bonheur dans leur utilisation vertueuse." Theodore Woolsey, un des derniers théoriciens systématiques du Droit naturel dans l'Amérique du 19^e siècle, disait des Droits naturels qu'ils sont ceux "dont, à partir de ses caractéristiques physiques, morales, sociales et religieuses, on peut proprement déduire que l'homme doit être doté afin d'atteindre les fins que sa nature lui

propose.”^[51]

Si, comme nous venons de le voir, le Droit naturel est dans son essence une théorie profondément révolutionnaire, cela est encore plus vrai de sa version personnaliste des Droits de propriété individuels. Elisha P. Hurlbut, théoricien américain de la propriété naturelle au 19^e siècle l’exprimait bien : “Les lois ne doivent rien faire d’autre que déclarer ce que sont les Droits naturels et les actes naturellement injustes, et... tout ce qui ne concerne pas les lois de nature doit être laissé de côté par la législation humaine. [...] c’est de l’abandon de ce simple principe que naît la tyrannie légale^[52].”

Un exemple notable de l’emploi des Droits naturels à des fins révolutionnaires est évidemment la Révolution américaine, qui s’inspira d’un progrès dans le sens radical de la théorie lockéenne au 18^e siècle^[53]. Comme Thomas Jefferson le disait lui-même, le fameux libellé de la Déclaration d’Indépendance n’a fait que résumer avec éclat ce que tous les Américains pensaient à l’époque :

“Nous tenons les vérités suivantes pour évidentes en elles-mêmes : que tous les hommes sont créés égaux ; qu’ils sont dotés par le Créateur de certains Droits inaliénables et que parmi ces Droits figurent la vie, la liberté et la recherche du bonheur [la triade plus commune à l’époque était ‘la vie, la liberté et la propriété’]. Que pour assurer ces Droits, des gouvernements sont institués parmi les hommes, qui tirent leur juste pouvoir du consentement des gouvernés. Que chaque fois qu’une forme quelconque de gouvernement devient destructrice de ces fins, c’est le Droit des gens que de le remplacer ou de l’abolir...”

On peut être particulièrement frappé par la prose enflammée du grand abolitionniste William Lloyd Garrison, qui appliquait de manière révolutionnaire la théorie des Droits naturels à la question de l’esclavage. Dans sa “Déclaration d’opinions” à la Convention américaine contre l’esclavage de décembre 1833, il écrivait :

“Le Droit de jouir de la liberté est inaliénable [...] Chaque homme a un Droit sur son propre corps, sur le produit de son travail, et d’être protégé par la loi [...] toutes ces lois en vigueur qui consacrent l’esclavage

“sont donc, devant Dieu, totalement nulles et sans effet [...] et par conséquent [...] il faut les abroger sur-le-champ”^[54].

Nous allons, tout au long de cet ouvrage, parler de “Droits”, surtout des Droits de propriété des individus sur leur propre personne et sur les objets matériels. Encore faut-il définir le concept de “Droits”. Les “Droits” ont été définis avec force et clarté par le professeur Sadowsky : “Quand nous disons qu’une personne a le *Droit* de faire certaines choses, nous voulons dire ceci et seulement ceci : qu’il serait immoral que toute autre personne, seule ou en groupe, l’empêche de le faire par l’emploi de la force physique ou la menace de son emploi. Nous n’impliquons *en rien* que la manière dont un homme utilise sa propriété à l’intérieur de cette limite soit nécessairement *morale* ni *vertueuse* ^[55].”

La définition de Sadowsky met en lumière la distinction absolument cruciale que nous maintiendrons tout au long de cet ouvrage, entre le

Droit d'un homme et le caractère moral ou immoral de son exercice de ce Droit. Nous soutiendrons qu'un homme a le Droit de faire tout ce qu'il veut avec sa personne ; que c'est son Droit de ne pas être importuné ni contraint par la violence dans l'usage qu'il fait de ce Droit. En revanche dire quelles manières d'exercer ce Droit sont morales ou immorales relève de l'éthique privée et non de la philosophie politique — qui traite exclusivement des questions de Droit et des jugements qu'on peut porter sur l'emploi de la violence physique dans les relations humaines. On ne saurait trop souligner à quel point cette distinction est essentielle. Elisha Hurlbut le résume en quelques mots : “le seul usage qu'[un individu] puisse faire d'une faculté, c'est de l'exercer. La manière dont il l'exerce est une chose ; c'est *cela* qui relève de l'éthique. Le *Droit* de l'exercer est une chose absolument différente^[56].”

Chapitre 5. A quoi sert la philosophie politique

C

e n'est pas le but de cet ouvrage que d'exposer ou de défendre systématiquement la philosophie de la loi naturelle, ni de développer une éthique de la loi naturelle comme guide de la morale personnelle des hommes. Son intention est de proposer une éthique *politique* de la liberté, c'est-à-dire d'étudier le sous-ensemble de la philosophie de la loi naturelle qui développe le concept du Droit naturel dans le domaine propre de la "politique", c'est-à-dire celui de la violence et de la non-violence comme modes de relations entre les personnes. En somme, il s'agit de mettre en avant une philosophie politique de la liberté.

Il est clair qu'à notre avis la mission première de la "science politique" ou mieux encore, de la "philosophie politique" est de définir la substance de la loi naturelle dans le domaine de l'action violente. Que les politologues négligent complètement cette tâche depuis le début de ce siècle, cela n'est que trop évident. Ou bien la science politique a vainement cherché à imiter la méthode et le contenu des sciences physiques, et versé dans une "modélisation" positiviste et scientiste ; ou bien elle s'est livrée à un pur empirisme dans la recension des faits. Le spécialiste contemporain de la "science politique" s' imagine qu'on peut se soustraire au caractère nécessaire des jugements moraux ; il croit pouvoir contribuer à l'élaboration des politiques publiques sans prendre aucun engagement de caractère moral. Or le simple fait de mettre en avant une recommandation politique *quelle qu'elle soit*, aussi limités que soient son ambition ou son champ d'application, implique qu'un jugement éthique — fondé ou non — a été posé, et ceci qu'on ait eu ou non l'intention de le faire^[57]. Ce qui distingue le politologue du philosophe politique, c'est précisément que les jugements de valeur du soi-disant "scientifique" sont dissimulés ou implicites, qu'ils se dérobent à un examen approfondi et qu'ils ont par conséquent davantage de chances d'être mal fondés. De plus, le refus des jugements de valeur explicites conduit la "science politique" à poser implicitement un choix normatif devant lequel tous les autres s'effacent — un jugement de valeur en faveur du *statu quo* politique qui se trouve prévaloir dans une société donnée. A tout le moins le politologue, faute d'une éthique politique systématique, est bien incapable de persuader quiconque de l'opportunité d'aucun départ par rapport au *statu quo*.

Pendant ce temps et par dessus le marché, les philosophes politiques contemporains, courant toujours derrière la mode de la *Wertfreiheit**, s'interdisent de faire autre chose que des exposés poussiéreux ou des

travaux d'exégèse sur les thèses des *autres* philosophes politiques, disparus depuis des lustres. Ce faisant, ils désertent la mission principale de la philosophie politique, qui, pour reprendre les termes de Thomas Thorson, consiste à “fournir une justification philosophique aux prises de positions normatives dans le domaine politique”^[58] ^[59].

Par conséquent, si nous voulons que nos options politiques soient fondées, il nous faut absolument avoir un système explicite de normes sociales ou politiques. Au cours des siècles passés, cela passait pour être la tâche essentielle de la philosophie politique. Dans le monde contemporain au contraire, le théoricien de la politique, sous prétexte d’une “science” purement illusoire, a rejeté la philosophie morale et par là même cessé toute production utile pour le citoyen. La même évolution s’est produite dans chacun des domaines des sciences sociales et de la philosophie, par l’abandon de la méthodologie de la loi naturelle. Il faut donc commencer par nous débarrasser des fantasmagories de la *Wertfreiheit*, du positivisme comme du scientisme. C’est à nous de mépriser les exigences impérieuses d’un *statu quo* arbitraire et de forger — tant pis si cela ressemble à un vieux cliché — une norme de la loi et du Droit naturels qui puissent servir de référence au sage et à l’honnête homme. Essayons notamment de fonder une philosophie politique de la liberté, pour délimiter les domaines respectifs du Droit, des Droits de propriété et de l’État.

deuxieme partie : théorie de la liberté

Chapitre 6. La philosophie du Droit chez Robinson Crusoé

L

’“économie de Robinson Crusoé”, c’est-à-dire l’analyse de la situation d’un homme seul face à la nature, est une des constructions de la théorie économique classique dont on se gausse le plus aujourd’hui. Pourtant, comme j’ai tenté de le démontré ailleurs, ce modèle apparemment “irréaliste” a des applications importantes voire indispensables^[60]. Il permet d’isoler la situation de l’homme face à la nature et de la voir plus clairement en commençant par faire abstraction des relations entre les personnes. On est ensuite en mesure d’élargir cette analyse homme/nature et de l’appliquer au “monde réel”. Faire apparaître Vendredi, ou une ou plusieurs autres personnes, après avoir fait l’analyse d’un isolement strictement robinsonien, permet de montrer en quoi l’introduction d’autres personnes affecte le débat. Les conclusions qui s’en dégagent peuvent alors être appliquées au monde contemporain. Ainsi, une analyse abstraite de l’interaction entre quelques personnes sur une île permet de comprendre clairement la réalité fondamentale des relations interpersonnelles, qui demeurerait obscure si nous voulions d’entrée de jeu considérer le monde moderne dans son ensemble.

Si l’économie de Robinson permet effectivement de fournir les fondements analytiques indispensables à toute la construction de l’économie politique et de la praxéologie — qui est l’analyse formelle des conséquences générales du fait de l’action humaine — on doit pouvoir transposer cette procédure au domaine de la philosophie sociale, pour analyser les vérités fondamentales quant à la nature de l’homme vis-à-vis de la nature du monde où il est né, y compris le monde des autres hommes. Cette procédure devrait notamment être d’une grande utilité pour résoudre des problèmes de philosophie politique comme la nature et le rôle de la liberté, de la propriété et de la violence^[61].

Donc, Robinson vient d’aborder dans une île et — supposons-le pour simplifier — il a perdu la mémoire. A quels faits inéluctables se trouve-t-il confronté ? Il s’aperçoit d’abord du fait fondamental de sa propre conscience et de son propre corps. En deuxième lieu, il découvre le monde naturel qui l’entoure, l’habitat et les ressources que lui offrent la nature, ce que les économistes résument sous le terme de “terre”^[62]. Il s’aperçoit aussi que, tout à l’opposé des animaux, il ne dispose apparemment d’aucune connaissance instinctive innée qui lui dicterait les comportements appropriés pour satisfaire ses besoins et ses désirs. En fait, il débarque littéralement dans ce monde sans rien en connaître du tout ; pour lui, toute

connaissance doit être *apprise*. Il se rend progressivement compte qu'il existe un grand nombre de fins, une diversité d'objectifs qu'il désire réaliser ; il en est même certains qu'il est *forcé* de réaliser s'il veut se maintenir en vie — par exemple, se nourrir, se loger et s'habiller... Après avoir satisfait ses besoins primaires, il s'en découvre d'autres, plus "évolués". Pour satisfaire n'importe lequel de ces besoins, qu'il a classés d'après leur importance relative pour lui, Robinson doit aussi apprendre *comment* y parvenir ; bref, il doit acquérir des "compétences techniques", posséder des "recettes".

Robinson se retrouve donc confronté à de multiples besoins qu'il essaie de satisfaire, des objectifs qu'il tente d'atteindre. Certains de ces objectifs pourront être atteints au prix d'un effort minime de sa part : si son île est ainsi faite, il pourra cueillir des baies comestibles dans des buissons tout proches. Dans ce cas, sa "consommation" d'un bien ou d'un service peut être obtenue facilement et de manière presque instantanée. Cependant, pour presque tous ses besoins, Robinson va découvrir que la nature qui l'entoure ne les satisfait pas sans effort ni sans attente. Bref, que ce n'est *vraiment pas* dans le jardin d'Eden qu'il est tombé. Pour réaliser ses buts il doit au contraire, de la manière la plus économe en temps et en efforts, s'approprier les ressources que lui donne la nature et les *transformer* en objets utiles, par un changement de leur forme ou de leur disposition, qui les rende propres à satisfaire ses besoins.

Autrement dit, il lui faut : a) choisir ses objectifs ; b) apprendre comment les atteindre en se servant des ressources mises à sa disposition par la nature ; et ensuite c) appliquer l'énergie de son travail à donner à ces ressources des formes et des localisations plus utiles, c'est-à-dire en faire des "biens de capital"* et finalement des "biens de consommation" directement utilisables. Par exemple, Robinson peut, à partir des matières premières prises dans la nature, se fabriquer une hache (un bien de capital) avec laquelle il abattra des arbres pour se construire une cabane (un bien de consommation). Ou il peut fabriquer un filet (bien de capital) pour pêcher le poisson (bien de consommation). Dans chacun de ces cas, il utilise les connaissances techniques qu'il a apprises pour appliquer ses efforts à la transformation de la terre en capital matériel et finalement en biens de consommation courante. Ce processus de transformation des ressources de la terre constitue sa "production". C'est dire que Robinson doit *produire* avant d'être en mesure de *consommer* et s'il produit, c'est pour consommer. Par ce processus de production, de transformation, l'homme façonne et modifie son milieu naturel en vue de ses propres fins au lieu d'être, comme un animal, simplement déterminé par lui.

Ainsi l'homme, qui ne possède aucune connaissance innée, instinctive, automatiquement acquise des buts qu'il doit poursuivre ni des moyens qui permettent de les réaliser, doit apprendre tout cela et, pour ce faire, il doit employer ses pouvoirs d'observation, d'abstraction, de réflexion ; en bref, sa raison. La raison est l'instrument qui permet à l'homme d'acquérir l'information, et par conséquent de survivre ; se servir de son esprit et le développer, apprendre ce qui lui convient le mieux et les moyens d'y arriver, voilà la façon proprement *humaine* de vivre et de s'accomplir. Et c'est là un trait qui est spécifique à la nature de l'homme ; l'homme, comme le notait Aristote, est *l'animal rationnel* ou, pour être plus précis, *l'être*

rationnel. Grâce à sa raison, l'homme singulier observe et les faits et les lois du monde extérieur, et les faits qui tiennent à sa propre conscience, y compris ses émotions : il use à la fois de l'“extra-spection” et de l'introspection.

Robinson, avons-nous dit, s'informe sur ses fins et sur les moyens de les réaliser. Mais que fait exactement sa capacité d'apprentissage, sa raison, dans ce processus de création d'information ? Elle apprend comment les choses marchent dans l'univers, c'est-à-dire la *nature* des entités singulières et des classes de choses dont l'homme découvre l'existence. Bref, il apprend à connaître les *lois naturelles* qui gouvernent le comportement des choses dans le monde. Il apprend qu'une flèche tirée d'un arc peut abattre un daim et qu'un filet de pêche attrape beaucoup de poissons. Qui plus est, il découvre *sa propre* nature, apprenant quels sont les types d'événements et d'actions qui le rendront heureux ou malheureux : autrement dit, il apprend à connaître les fins qu'il doit réaliser et celles qu'il doit éviter de poursuivre.

Ce processus, cette démarche nécessaire à la survie de l'homme et à sa prospérité sur terre, a souvent été critiqué comme excessivement voire exclusivement “matérialiste”. On devrait pourtant bien comprendre que ce qui se passe dans cette activité caractéristique de la nature humaine est en fait une véritable fusion de l'esprit et de la matière : c'est *l'esprit* de l'homme qui, à partir des informations qu'il a acquises, dirige son énergie vers la transformation et la remise en forme de la matière pour lui faire servir ses fins propres et étendre son domaine d'action. Dans toutes les choses qui sont *produites*, dans chaque transformation par l'homme des ressources de la nature, se trouve une *idée* qui a dirigé l'effort, une manifestation authentique de l'esprit humain.

En faisant l'examen introspectif de sa propre conscience, la personne singulière découvre en même temps le fait naturel primordial de sa liberté ontologique : liberté de choisir, liberté d'exercer ou non sa faculté rationnelle à propos d'une question quelconque. Bref, le fait de nature qu'est son “libre arbitre”. Il découvre aussi le fait de nature qu'est le contrôle de son esprit sur son corps et sur ses actions : à savoir, le fait de la *possession* naturelle qu'il exerce sur lui-même.

Robinson, donc, possède son propre corps ; son esprit est libre d'adopter toutes les fins qu'il désire, de faire usage de sa raison pour découvrir quelles sont les fins qu'il doit choisir, et d'apprendre les procédés propres à employer les moyens disponibles pour atteindre ces fins. En vérité, le simple fait que les connaissances nécessaires à l'homme pour survivre et progresser ne sont pas innées ni déterminées par les événements extérieurs, le fait même qu'il doit mobiliser son esprit pour les acquérir, *est en lui-même la preuve* qu'il est par nature libre de se servir ou non de sa raison, c'est-à-dire qu'il est doté du libre arbitre^[63]^[64] A l'évidence, il n'y a rien d'extravagant ni de mystique à reconnaître le fait que les hommes sont différents des cailloux*, des plantes ou même des animaux, et que ce que nous venons de voir traduit des différences essentielles. Les faits significatifs et uniques observables chez l'homme et la façon dont il doit agir pour survivre : sa conscience, son libre arbitre et sa liberté de choix, sa faculté d'intelligence, la nécessité où il se trouve de découvrir les lois naturelles du

monde extérieur et de sa propre nature, la possession naturelle de soi-même, le fait qu'il doive *produire* en transformant les matériaux de la nature en choses consommables — tous ces faits traduisent à la fois ce qu'est la nature de l'homme et ce qu'il doit faire pour survivre et prospérer.

Supposons maintenant que Robinson doive choisir entre cueillir des baies et ramasser des champignons pour se nourrir, et se décide pour les champignons qui ont l'air si bons à manger. Mais soudain, un autre naufragé surgit et lui crie : “ne touchez pas à ces champignons! Ils sont empoisonnés.” Personne ne sera surpris que Robinson choisisse alors les baies. Que s'est-il passé en l'occurrence ? Les deux hommes ont agi sur la base d'un postulat si fortement évident qu'il pouvait aller sans dire, à savoir que le poison est *mauvais*, mauvais pour la santé et même pour la survie de l'organisme humain — bref, mauvais pour la conservation et la qualité de la vie de l'homme. Dans leur accord implicite sur la valeur de la vie et de la santé pour toute personne, sur les maux que représentent la souffrance et la mort, les deux hommes viennent de découvrir les fondements d'une éthique, qui est ancrée dans la réalité et dans les lois naturelles qui gouvernent l'organisme humain.

Si Robinson avait mangé les champignons vénéneux sans connaître leurs effets, sa décision aurait été *erronée*, une erreur éventuellement tragique découlant de ce que l'homme n'est presque jamais soumis à un déterminisme automatique qui lui ferait prendre les bonnes décisions (d'où il résulte qu'il n'est ni omniscient ni infallible). Si en revanche, Robinson avait connu l'existence du poison et mangé les champignons quand même — disons, pour “s'amuser” ou parce qu'il ne voulait tenir compte que de l'instant présent— son choix aurait été objectivement *immoral* en tant qu'action allant délibérément à l'encontre de sa vie et de sa santé. On peut se demander pourquoi il *faut* considérer la vie comme étant une valeur ultime objective, pourquoi l'homme devrait opter pour la vie (du point de vue de sa durée et de sa qualité)^[65]. Afin de répondre à cette objection, nous pouvons d'abord faire remarquer qu'un énoncé acquiert le statut d'un *axiome* dès lors que celui qui le nie est obligé de s'en servir pour essayer de le réfuter. ^[66] Or il est évident que quiconque participe à quelque discussion que ce soit, y compris sur la question des valeurs, prouve par cette participation même, qu'il est bien vivant et accepte de l'être. S'il était vraiment contre le fait de vivre, il ne serait pas là à en discuter. En fait, il ne devrait même plus être là *du tout* : le seul fait d'en discuter prouve qu'en réalité, le *soi-disant* contempteur de l'existence lui donne de la valeur. D'où il résulte que la conservation et la promotion de sa vie par quelqu'un a incontestablement le statut d'un principe axiomatique.

Nous avons vu que Robinson, comme c'est le cas de tout homme, est libre dans ses décisions, a la liberté de choisir ses actions et de déterminer le cours de sa vie. Certains critiques ont objecté que cette liberté serait illusoire parce que l'homme reste contraint par les lois de la nature. C'est là une fausse interprétation et un des nombreux exemples de la confusion entre la *liberté* et la *puissance* qui a la vie dure à notre époque.

L'homme est libre d'adopter des valeurs et de décider de ses actions ; mais cela ne signifie absolument pas qu'il puisse impunément violer les lois naturelles — par exemple, sauter d'un bond par-dessus l'océan. Autrement dit, quand nous disons que “l'homme n'est pas ‘libre’ de sauter par dessus

l'océan", nous ne parlons pas d'un manque de liberté mais d'un manque de *capacité* à traverser l'océan du fait des lois de sa nature et de celle du monde. La liberté de Robinson d'adopter des idées, de choisir ses fins reste inviolable et inaliénable ; d'un autre côté, comme l'homme n'est pas plus *omnipotent* qu'il n'est omniscient, il trouvera toujours des limites à son *pouvoir* de faire toutes les choses qu'il voudrait faire. En somme, son pouvoir est nécessairement limité par les lois de la nature, mais elles n'affectent pas la liberté de sa volonté. Autrement dit, il est particulièrement absurde de définir la "liberté" d'une entité comme sa capacité hypothétique d'accomplir une action contraire à sa nature^[67]!

Si le libre arbitre de l'homme dans le choix de ses idées et jugements de valeur est inaliénable, sa *liberté d'action* — sa liberté de mettre en oeuvre ces idées dans le monde — n'est hélas! pas aussi bien lotie. Il ne s'agit pas ici des limites aux pouvoirs de l'homme qui sont imposées par sa nature et par celle des autres entités. Ce dont il s'agit maintenant est l'ingérence d'autrui dans le domaine d'action d'une personne. -mais là, nous nous aventurons ailleurs que chez Robinson. Notons seulement que, si nous entendons la liberté dans le sens de liberté *politique*, comme *le fait de ne pas être importuné par d'autres personnes*, Robinson est *parfaitement libre*, mais qu'il nous faudra reprendre ce raisonnement et le développer dès lors qu'il s'agira d'un monde où agit plus d'une personne.

Comme ici nous nous intéressons à la philosophie politique et sociale plutôt qu'à la philosophie première, nous nous soucierons de la "liberté" dans son acception sociale ou inter-personnelle plutôt que dans son sens métaphysique^[68].

Revenons à notre analyse où Robinson modifie délibérément les données de la nature grâce à sa compréhension de ses lois. Sur son île, il découvre des terres vierges, des terres qui ne sont utilisées ni contrôlées par personne, qui sont donc *non appropriées*. En découvrant les ressources de la terre, en apprenant comment les utiliser et surtout en les *transformant* en des formes plus utiles, Robinson a, selon la fameuse expression de John Locke, "mêlé son travail avec la terre". En le faisant, en imprimant la marque de sa personnalité et de son énergie dans la terre, il a tout naturellement converti celle-ci et ses fruits en sa *propriété*. Par conséquent l'homme isolé est *possesseur* de ce qu'il *utilise et transforme* ; il n'y a donc dans son cas aucun problème pour déterminer ce que la propriété de A *doit* être par rapport à celle de B. La propriété de chaque homme est *ipso facto* ce qu'il *produit*, c'est-à-dire ce que son propre effort transforme en un bien utilisable. Sa propriété sur la terre et sur les biens de capital se perpétue à toutes les étapes du processus de production, jusqu'à ce que Robinson se trouve *posséder* les biens de consommation qu'il a produits ; cela jusqu'à ce que ces mêmes biens disparaissent quand il les aura consommés.

Aussi longtemps que l'homme reste isolé, par conséquent, il n'y a absolument aucun problème quant aux limites de sa *propriété* (sa possession) ; comme c'est un être rationnel doté du libre arbitre, celle-ci s'étend sur son propre corps, puis sur les biens matériels qu'il a transformés par son travail. Imaginons que Robinson ait échoué non pas sur une petite île mais sur un nouveau continent vierge et que, debout sur la plage, il en revendique la "possession" complète en tant que premier inventeur. Cette proclamation ne serait que rodomontade sans conséquence aussi longtemps

que personne d'autre n'aborderait sur le continent. Car le *fait de nature* est que sa vraie propriété — c'est-à-dire le *contrôle effectif* qu'il exerce les choses matérielles — ne s'étend pas plus loin que ce que son travail a mis dans le domaine des choses produites. Ses possessions réelles ne pourraient pas être plus étendues que ce que son pouvoir effectif d'agir a mis à sa portée^[69]. De la même manière, il serait vain et insensé pour Robinson de claironner qu'il n'est pas "réellement" propriétaire de tout ce qu'il a produit (il pourrait arriver que le Robinson en question soit un adversaire romantique du concept de propriété), car le fait qu'il s'en serve et *par conséquent* les possède est déjà un acquis ineffaçable. C'est un fait de nature que Robinson est possesseur de sa propre personne et de toute extension de celle-ci dans le monde matériel, ni plus ni moins.

Chapitre 7. Les relations entre les personnes.

(1) L'échange volontaire

I

Il est temps d'introduire d'autres personnes dans notre pastorale, pour élargir notre analyse aux relations interpersonnelles. La question ici ne se trouve pas dans le nombre de personnes en cause car, après tout, nous pourrions imaginer un monde où un million de Robinson Crusoé vivraient chacun isolément sur un million d'îles désertes et nous n'aurions pas besoin d'ajouter un iota à notre analyse. Le problème vient de l'*interaction* entre ces personnes. On peut, par exemple, imaginer que Vendredi aborde dans une autre partie de l'île et prenne contact avec Robinson, ou encore qu'il échoue sur une île différente mais construise un jour un bateau capable d'atteindre celle de Robinson.

La science économique nous a révélé une grande vérité sur la loi naturelle de l'interaction humaine : que ce n'est pas seulement la *production*, mais aussi l'*échange* qui sont essentiels à la prospérité et à la subsistance de l'homme. Sur son île ou sur ses rivages, par exemple Robinson pourrait pêcher du poisson, alors que Vendredi, lui, cultiverait du blé, au lieu que tous les deux s'efforcent en même temps de produire à la fois ces deux denrées. Par l'échange d'une partie du poisson de l'un contre un peu du blé de l'autre, les deux hommes peuvent accroître substantiellement les quantités de poisson aussi bien que de pain disponibles pour tous les deux^[70]. Cet avantage commun est rendu possible par deux faits de nature essentiels, deux lois naturelles, sur lesquels toute la théorie économique repose : a) la grande diversité des talents et des goûts parmi les personnes ; et b) la variété des ressources naturelles d'une région géographique à l'autre. Si toutes les personnes avaient les mêmes talents et les mêmes goûts *et* si toutes les parties de la terre étaient identiques, il n'y aurait pas de place pour les échanges. En revanche, dans le monde tel qu'il est, la possibilité de spécialiser les usages de la terre et les métiers permet aux échanges de se développer à l'infini et d'accroître la productivité et le niveau de vie (c'est-à-dire la satisfaction des besoins) de *tous* ceux qui y participent

Si quelqu'un veut toucher du doigt tout ce que nous devons aux processus d'échange, qu'il imagine seulement ce qu'il adviendrait du monde moderne si on interdisait tout d'un coup à chaque homme d'échanger quoi que ce soit avec quiconque. Chacun serait forcé de produire lui-même tous les biens et services dont il veut disposer. On peut tout de suite imaginer le chaos absolu qui s'ensuivrait, la famine qui frapperait la grande majorité de la

race humaine, et le retour à une subsistance primitive pour la petite poignée de survivants.

Un autre aspect remarquable de l'action humaine se trouve en ceci que A et B ont chacun avantage à se spécialiser et à échanger *même* s'il y en a un qui est meilleur que l'autre dans *les deux domaines* de la production. Supposons que Robinson soit meilleur que Vendredi dans la production du poisson *aussi bien que* dans celle du blé. Robinson trouve encore son avantage à concentrer son énergie dans le domaine où il est *relativement* le meilleur. Si, par exemple, il est de loin meilleur pêcheur que Vendredi alors qu'il ne le surpasse que de peu dans l'agriculture, il peut obtenir davantage des deux activités en se spécialisant dans la pêche et en échangeant ensuite son poisson contre le blé de Vendredi. Ou, pour prendre un exemple dans une économie d'échange avancée, il est payant pour un médecin d'embaucher une secrétaire pour taper à la machine, classer les documents, etc., *même* s'il fait tout cela mieux qu'elle-même, car il libère alors du temps pour son activité propre, de loin plus rémunératrice. Cette découverte de l'intérêt à échanger est due à David Ricardo avec sa loi des avantages comparatifs. Elle implique que ce n'est pas sur le marché libre des échanges volontaires, en dépit des préjugés qui courent sur sa nature, que le "fort" dévore ou écrase le "faible" : bien au contraire, c'est justement sur le marché libre que les "faibles" obtiennent des avantages de productivité parce que les "forts" trouvent tout intérêt à échanger avec eux.

Le processus de l'échange permet à l'homme de sortir de l'isolement primitif pour accéder à la civilisation : il étend considérablement les occasions qui s'offrent à lui et le marché de ses produits ; il lui permet d'investir dans des machines et autres "capitaux matériels d'ordre supérieur"* ; il forme un réseau d'échanges — le marché libre — qui lui permet le calcul économique des avantages et des coûts associés à des méthodes et à des ensembles productifs d'une grande complexité.

Les économistes, tout à leur contemplation de l'importance cruciale et des réussites extraordinaires du marché libre, oublient souvent la *nature* exacte de ce qui y est échangé. En effet ce qu'on y échange, ce ne sont pas seulement des pommes contre du beurre, ou de l'or contre des chevaux. Ce qu'on échange en réalité, ce ne sont pas directement les produits, mais les *Droits de propriété* sur ces produits. Quand Durand cède un sac de pommes contre la livre de beurre de Dupont, il transfère en fait son *Droit de propriété* sur les pommes contre les Droits sur le beurre, et *vice-versa*. Maintenant que c'est Durand et non Dupont qui détient le contrôle absolu du beurre, c'est Durand qui peut le manger ou non à sa guise ; Dupont n'a rien à dire sur cette utilisation, étant devenu à la place le propriétaire absolu des pommes.

Revenons à Robinson et Vendredi. Supposons que d'autres personnes, C, D, E..., les rejoignent sur l'île. Chacun fait sa spécialité de produits particuliers. Avec le temps, une marchandise émerge comme *intermédiaire pour les échanges* ; elle possède certaines caractéristiques comme une valeur élevée pour sa masse, une demande stable et une divisibilité aisée. En effet on a découvert que l'utilisation d'un produit comme intermédiaire pour les échanges élargit énormément le domaine des échanges possibles et le nombre des besoins que le marché est capable de satisfaire. Par exemple, un écrivain ou un professeur d'économie aurait quelque difficulté à

échanger ses services d'écriture ou d'enseignement contre des baguettes de pain, des composants de radio, une pièce de costume, etc. Tout réseau d'échanges étendu, c'est-à-dire toute économie civilisée, a besoin d'un instrument d'échanges généralement accepté en paiement. Cet instrument d'échange généralement accepté est défini comme étant la *monnaie*.

On le sait aujourd'hui, sur un marché libre, les marchandises qui se prêtent le mieux à une utilisation comme monnaie sont les métaux précieux, l'or et l'argent. La séquence des échanges se présente donc dans l'ordre suivant : l'individu A, propriétaire de son corps et de son travail, découvre un espace géographique, le transforme, y pêche (produit) du poisson qui devient sa propriété ; de la même manière, B emploie son travail pour produire du blé, qui devient sa propriété ; C découvre une terre qui contient de l'or, la transforme, et produit de l'or dont il devient ainsi propriétaire. C cède ensuite de l'or contre d'autres services, disons le poisson de A. A se sert de son or comme monnaie d'échange pour obtenir du blé de B ; et ainsi de suite. L'or est donc "entré dans la circulation", c'est-à-dire que les Droits de propriété sur cet or passent de personne en personne à mesure qu'on s'en sert comme instrument d'échange. Dans chacun de ces cas, les individus parties à un échange transfèrent des Droits de propriété ; et dans tous les cas, il y a deux manières d'acquérir ces Droits de propriété et deux seulement : a) par la découverte et la transformation des ressources (la "production") ; b) en échangeant le produit de l'un pour le produit de l'autre — y compris la marchandise qui sert de monnaie, c'est-à-dire l'instrument d'échange. Or il est évident que la méthode (b) est logiquement *réductible* à la méthode (a) puisque la seule manière pour une personne d'obtenir quelque chose par l'échange est de céder son propre produit. En définitive, il n'y a qu'un seul moyen d'accéder à la propriété, à savoir la production-échange. Si le produit que Dupont cède dans un échange avec Durand a lui-même été obtenu par Durand dans un échange antérieur, alors *il faut bien que quelqu'un*, qu'il s'agisse de la personne à qui Durand l'avait acheté ou d'un autre encore avant lui, soit l'inventeur-transformateur originel de la ressource.

Par conséquent un homme peut acquérir de la "richesse" c'est-à-dire un stock de biens de production utilisables ou de biens de consommation, soit en les "produisant" lui-même, soit en donnant d'autres produits à celui qui les a fabriqués. Pour ce qui est des Droits de propriété, le processus de l'échange se réduit logiquement à la production originelle. Cette production est un processus par lequel l'homme "mêle son travail au sol" — soit par la découverte et la transformation des ressources naturelles *soit*, dans des cas comme celui de l'enseignant ou de l'écrivain, en produisant et en vendant directement les services de son travail. Pour dire les choses autrement, étant donné que toute production de capitaux matériels remonte finalement aux facteurs de production d'origine qui sont la terre et le travail, toute production est réductible soit aux services de travail soit à la découverte de terres vierges et à leur mise en exploitation par l'énergie du travail^[71].

Il y a un autre moyen d'obtenir de la richesse sans violence : ce sont les *dons*. Ainsi Robinson, qui rencontre Vendredi à l'autre bout de l'île, peut lui donner quelques aliments. Dans ce cas celui qui donne reçoit en échange non pas un autre bien ou service donné par l'autre partie, mais la satisfaction morale d'avoir fait quelque chose pour celui qui reçoit. Aussi bien dans le cas du don, le processus d'acquisition est réductible à la

production et à l'échange — et encore une fois, au bout du compte, à la seule production, puisqu'une chose que l'on donne doit avoir été produite, sinon directement comme dans notre exemple, du moins quelque part au bout de la chaîne.

Jusqu'ici, notre analyse du processus de l'échange a été menée dans le contexte d'échanges multiples de biens de consommation. Nous devons maintenant compléter notre description du monde réel en analysant les échanges qui se font du haut en bas de la structure de production. En effet, dans une économie avancée, les échanges ne sont pas seulement "horizontaux" (portant sur des biens de consommation) mais aussi "verticaux" : à partir de la transformation originelle de la terre, ils descendent tout au long du processus qui passe par les divers types de capitaux matériels, jusqu'à l'étape finale de la consommation.

Considérons un exemple simple de structure verticale simple telle qu'on en observe dans une économie d'échange. Transformant des ressources naturelles, Durand fabrique une hache ; plutôt que de s'en servir lui-même pour produire autre chose, Durand, qui est un producteur spécialisé dans une économie d'échanges développée, vend la hache à Dupont contre de l'or (de la monnaie). Durand, producteur de la hache, transfère son Droit de propriété à Dupont en échange d'un Droit sur une certaine quantité de l'or de celui-ci — quantité sur laquelle les deux parties se sont mises d'accord-. Avec sa nouvelle hache, Dupont abat des arbres et vend le bois contre de l'or à M. Martin, intermédiaire. Toujours contre de l'or, celui-ci le revend à M. Loiseau, entrepreneur, lequel construit une maison pour son client M. Tartempion, qui la paie en or. (On voit bien comment ce réseau d'échanges vertical ne pourrait se tisser sans instrument d'échange monétaire.)

Complétons ce tableau d'une économie de marché en supposant que Dupont, qui a coupé son bois, doit l'expédier en aval sur la rivière pour le vendre à Martin. Il le vend à un autre intermédiaire, M. Polo, qui loue les services de MM. X, Y et Z afin qu'ils l'acheminent chez Martin. Qu'est-ce que ce nouveau phénomène ? Pourquoi l'utilisation du travail de X, Y et Z pour transformer ce bois en le transportant vers un lieu plus commode ne leur donne-t-il pas, à eux, un Droit de propriété sur le bois en question ?

Ce qui s'est passé, c'est que Polo a transféré la propriété d'une certaine quantité d'or à X, à Y et à Z en échange d'un service assuré par leur travail, qui consistait à transporter le bois. Polo ne leur a *pas* vendu le bois pour de l'argent ; il leur a "vendu" de l'argent contre les services de leur travail appliqués au transport de son bois. Supposons qu'il ait acheté le bois de Dupont pour 1200 grammes d'or, qu'il ait donné à X, Y et Z 600 grammes d'or chacun en paiement de leurs services de transport, et qu'il ait *ensuite* vendu le bois à Martin contre 3300 grammes d'or, réalisant ainsi un bénéfice net de 300 grammes. S'ils l'avaient voulu, X, Y et Z auraient pu acheter eux-mêmes le bois de Dupont pour les mêmes 1200 grammes d'or, le transporter eux-mêmes, le vendre à Martin pour 3300 et empocher les 300 grammes d'or de surplus. Pourquoi ne l'ont-ils pas fait ? C'est que (a) ou bien ils ne disposaient pas du *capital* nécessaire, c'est-à-dire qu'ils n'avaient pas épargné l'argent nécessaire en réduisant leur consommation au-dessous de leur production afin d'accumuler les 1200 grammes d'or ; et/ou (b) ils voulaient être payés en espèces *pendant* qu'ils travaillaient, sans attendre le nombre de mois nécessaires pour transporter le bois et

toucher le produit de la vente : et/ou c) ils ne voulaient pas être exposés au *risque* de ne pas finalement pouvoir toucher 3300 grammes d'or pour ce bois. Ainsi Polo, qui est le *capitaliste* dans notre modèle d'économie de marché, fournit-il le service indispensable - et d'une importance énorme - d'épargner à ceux qui travaillent la nécessité de réduire leur consommation pour accumuler le capital par eux-mêmes, et la nécessité d'attendre (sans en être sûrs) que le produit soit vendu en aval pour pouvoir toucher leur rémunération. Bien loin, par conséquent, de priver le travailleur de la propriété légitime de son produit, le capitaliste permet au travailleur d'être payé *bien avant* la vente du produit. De plus, dans son rôle de prévisionniste ou d'*entrepreneur*, le capitaliste épargne à celui qui travaille le risque de vendre son produit sans profit, voire à perte .

Le capitaliste est donc quelqu'un qui, après avoir travaillé, a épargné une partie du produit de son travail (c'est-à-dire qu'il a limité sa consommation) et qui, grâce à une série de contrats volontaires, a (a) acheté des Droits de propriété sur des biens de capital et (b) payé d'autres travailleurs pour les services de leur travail dans la transformation de ces capitaux matériels en produits plus proches du stade final de la consommation. Notons-le encore, personne n'empêche les travailleurs eux-mêmes d'épargner pour acheter les biens de capital à leurs propriétaires actuels et de travailler avec leurs propres capitaux matériels pour engranger les bénéfices éventuels. En fait, les capitalistes rendent un grand service à ces travailleurs puisqu'ils rendent possible l'ensemble très complexe du réseau vertical des échanges de l'économie moderne. Ils épargnent l'argent nécessaire pour acheter des biens de capital et pour rémunérer, bien avant la vente finale, les personnes dont le travail continue à transformer ces biens de capital en produits "de consommation".^[72]

À chaque étape de la production, par conséquent, on trouve quelqu'un qui produit, en appliquant son travail à des biens tangibles. Si ces biens étaient jusqu'alors inutilisés et non-appropriés, celui qui les travaille les fait automatiquement passer sous son contrôle, dans sa *propriété*. Si les biens travaillés appartenaient déjà à quelqu'un d'autre, leur propriétaire peut alors, pour de l'argent, vendre ces biens (qui sont des biens de capital) au travailleur, qui exercera ensuite son travail sur eux ; *ou alors* le propriétaire d'origine peut acheter, avec de l'argent, les services du travail afin d'amener lui-même les biens de capital à un stade ultérieur de la production et les vendre lui-même à l'acheteur suivant. Ce processus, est lui aussi réductible à la production originelle de ressources inutilisées et aux services du travail puisque le capitaliste — le propriétaire originel dans notre exemple — tire en fin de compte ses propres Droits de propriété d'une production originelle, de l'échange volontaire et de l'épargne de l'argent gagné. Ainsi toute propriété sur le marché libre se ramène-t-elle en dernière analyse à : a) la propriété par chaque homme de sa propre personne et de son travail ; b) la propriété par chaque homme de la terre qu'il trouve inemployée et qu'il a transformée par son propre travail ; et c) l'échange des produits issus de la combinaison de (a) et de (b) contre la production tirée de sources semblables par les autres participants au marché.

Cette loi est également valide pour tout Droit de propriété sur la marchandise qui sert de monnaie. Rappelons que l'on obtient de la monnaie, soit 1) en la produisant, en transformant par son propre travail des ressources naturelles (par exemple en exploitant une mine d'or) ; soit 2) en

vendant un de ses produits — ou des produits achetés en vendant sa production— contre de l’or appartenant à quelqu’un d’autre. Encore une fois, de même que le processus (c) au paragraphe précédent peut logiquement être réduit aux processus (a) et (b), la production précédant l’échange, de même ici (2) se réduit logiquement, au bout du compte, à (1).

Dans la société libre que nous venons de décrire, par conséquent, toute propriété est finalement réductible à la propriété naturelle de chaque homme sur soi-même et sur les ressources naturelles qu’il a transformées pour les faire entrer dans le domaine des choses produites. Ce que nous appelons le *marché libre* est une société de producteurs spécialisés qui échangent entre eux des titres de propriété d’une manière qui est volontaire et par conséquent avantageuse pour chacun. Selon une objection courante, cette économie de marché reposerait sur la conception pernicieuse du “travail traité comme une marchandise”. Eh bien, le fait de nature est que les services du travail sont bel et bien une marchandise puisque, comme c’est aussi le cas d’un bien tangible, vous pouvez parfaitement *aliéner* -c’est-à-dire donner à d’autres- les services de votre travail pour les échanger contre d’autres biens ou services. Les services du travail d’une personne sont aliénables, même si sa *volonté* ne l’est pas. C’est d’ailleurs une bien bonne chose pour l’humanité qu’il en soit ainsi, car cette *aliénabilité* implique que 1) un enseignant, un médecin ou n’importe qui peut vendre pour de l’argent les services de son travail ; et 2) que les travailleurs peuvent vendre aux capitalistes, pour de l’argent, les services du travail par lequel ils transforment les choses. Si cela n’était pas possible, on n’aurait pas pu construire la structure de capital nécessaire au maintien de la civilisation et aucune personne dont les services sont à l’évidence tellement irremplaçables ne pourrait jamais les vendre à ses frères humains.

Nous pouvons expliquer plus précisément en quoi consiste la différence entre les services du travail d’un homme, lesquels sont aliénables, et sa volonté, qui ne l’est point. Un homme peut aliéner les services de son travail, mais il ne peut pas *vendre* la valeur future actualisée de l’ensemble de ses services à venir. Autrement dit, la nature étant ce qu’elle est, il ne peut pas se vendre en esclavage et faire exécuter cette vente, car cela voudrait dire qu’il abandonne à l’avance le contrôle même de sa volonté sur sa propre personne. L’homme peut naturellement faire profiter quelqu’un d’autre de son travail actuel mais il ne peut pas, même s’il le voulait, se transformer sans retour en un bien de capital appartenant à quelqu’un d’autre. Car il ne peut pas par lui-même se débarrasser de sa propre volonté, qui pourrait bien changer d’idée dans l’avenir et désavouer son choix actuel. Le concept d’“esclavage volontaire” est bien, en effet, antinomique : le travailleur qui est complètement mais volontairement soumis à la volonté de son maître n’est pas encore un esclave puisque sa soumission est consentie ; alors que s’il changeait d’avis plus tard et que son maître lui imposât l’esclavage par la force, l’esclavage ne serait pas volontaire. Mais nous y reviendrons en parlant de la coercition.

Cette société d’échange libre et volontaire que nous venons de décrire, on peut l’appeler “société libre” ou encore société de “liberté complète”. L’essentiel de cet ouvrage sera consacré à développer les implications d’un tel système. L’expression d’un “marché libre”, qui désigne bien, et à fort juste titre, le réseau vital des échanges libres et volontaires, ne suffit plus quant on veut dépasser l’analyse purement économique ou praxéologique. Il

est en effet essentiel de comprendre que le marché libre est constitué par des échanges de titres de propriété et qu'il doit par conséquent s'ancrer dans une société libre plus large — qui présente une certaine configuration de Droits et de titres de propriété. Nous avons présenté la société libre comme une société où les titres de propriété se fondent sur certains faits de nature fondamentaux qui caractérisent l'homme : la possession par la personne d'elle-même et des produits de son travail, ainsi que son contrôle effectif des ressources naturelles qu'elle a découvertes et transformées. L'aliénabilité naturelle des biens tangibles aussi bien que des services du travail de l'homme rend possible le réseau des échanges libres sur les titres de propriété.

On peut caractériser le régime de la liberté complète — la société libertarienne — comme une société dans laquelle *aucun Droit de propriété n'a été "distribué"*, c'est-à-dire où aucun homme ne subit aucune ingérence de la part d'autres personnes dans le contrôle qu'il exerce sur sa personne ou sur ses biens tangibles. Cela signifie que la *liberté absolue*, au sens politique du terme, est possible non seulement pour un Robinson Crusoé solitaire, mais pour chaque homme dans toute société, quel que soit son degré d'avancement et de complexité. Car pour que chaque homme jouisse de la liberté absolue, de la liberté totale il suffit qu'à l'image de ce qui se passe pour Robinson, sa possession naturelle (de sa personne et de ses biens tangibles) soit à l'abri des ingérences et des violences d'autrui. Quand elle se trouve dans une société d'échanges strictement volontaires, toute personne peut à l'évidence profiter de la liberté absolue, non pas dans un isolement à la Robinson mais dans un cadre de civilisation, d'harmonie, de sociabilité, et d'une productivité énormément accrue par la circulation et l'échange des Droits de propriété entre ses congénères. Il n'y a donc *aucune* nécessité à ce que l'abandon de la liberté absolue soit un prix à payer pour l'avènement de la civilisation. L'homme est *bel et bien* né libre, et il n'*a jamais* à être dans les chaînes. Il est possible à l'homme d'obtenir la liberté *en même temps* que l'abondance, et la libre disposition de soi *aussi bien* que la civilisation.

Nous perdrons de vue cette vérité si nous persistons à confondre la "liberté" d'agir avec le *pouvoir* de faire. Nous avons déjà relevé l'absurdité qu'il y a à prétendre que l'homme n'a pas de libre arbitre sous prétexte qu'il n'a pas le *pouvoir* de passer outre aux lois de sa nature — parce qu'il ne peut franchir les océans d'un seul bond. Il est tout aussi absurde de dire qu'un homme ne serait pas "vraiment" libre dans la société libre parce qu'il n'y serait pas "libre" d'agresser autrui ni de violer sa propriété. Encore une fois, cette critique ne porte pas sur la liberté mais sur le pouvoir. Dans une société libre, il ne serait permis à personne (ou personne ne se permettrait) de violer la propriété d'autrui. Cela impliquerait certainement que le *pouvoir d'action* de chacun serait limité, de même que le pouvoir de l'homme est toujours limité par sa nature ; mais cela n'impliquerait en *rien* une diminution de sa liberté. Car si nous définissons encore une fois la liberté comme l'absence de *violence* commise par un homme sur la personne ou la propriété d'un autre, la confusion mortelle entre la liberté et le pouvoir disparaît^[73]. Il saute alors aux yeux qu'une prétendue "liberté de voler et d'attaquer", bref d'agresser, ne conduirait pas du tout à un état de liberté puisqu'elle permettrait qu'une personne, celle qui est victime de l'agression, soit privée de son Droit de contrôler sa personne et sa

propriété ; bref, que sa liberté serait violée^[74]. Le pouvoir de tout homme trouve donc nécessairement des limites dans la réalité de la condition humaine et dans la nature de l'homme et de son entourage ; mais c'est une des gloires de la condition humaine qu'il *est toujours possible* à toute personne d'être absolument libre, même dans un monde d'échanges et d'interactions complexes. Il reste par ailleurs indubitable que le pouvoir d'agir et de consommer de chaque homme est beaucoup plus grand dans ce milieu d'interactions sociales complexes qu'il ne l'est dans une société primitive ou chez Robinson.

Insistons sur un point essentiel : si ce que nous cherchons à faire est d'établir une éthique pour l'homme (dans le cas qui nous occupe, le sous-ensemble des normes qui traite de la violence), une théorie normative doit pour être valide pouvoir s'appliquer à *tous* les hommes, quelle que soit leur situation dans l'espace ou dans le temps^[75]. C'est d'ailleurs un des attributs les plus remarquables du Droit naturel : le fait qu'il s'applique à tous les hommes, sans égard au temps ni au lieu. C'est cela qui place le Droit naturel au même rang que les lois naturelles de la physique ou de la "science". Or la société de liberté est la *seule et unique* société où il est possible d'appliquer les mêmes règles fondamentales à chacune des personnes, où qu'elle se trouve et quel que soit l'instant. C'est précisément un des critères qui fournissent à la raison le moyen de choisir entre des théories concurrentes de la loi naturelle ; tout comme il lui permet de choisir entre plusieurs théories en économie ou dans d'autres disciplines. Par exemple, on réfute aisément la thèse que la Maison des Hohenzollern ou celle des Bourbons aurait un "Droit naturel" à régner sur toutes les autres personnes en se bornant à faire remarquer que cette norme-là ne peut pas être appliquée uniformément à tous : la place de chacun dans l'ordre normatif dépend de l'accident qui fait -ou non- de lui un Hohenzollern. De même, si quelqu'un prétend que chaque homme aurait un "Droit naturel à" trois bons repas par jour, il est d'une évidence criante que nous avons là une fausse théorie de la loi ou des Droits naturels, car il existe une infinité de circonstances et d'endroits où il est matériellement impossible de fournir trois bons repas par jour à l'ensemble de la population et même à une majorité de ses membres : on ne peut donc pas le présenter comme un "Droit naturel" à quelque titre que ce soit.

Observons, à l'inverse, le caractère universel de l'éthique de la liberté, ainsi que du Droit naturel de la personne et de la propriété qui prévaut sous ses auspices. À chaque personne, en tout temps et en tout lieu, s'appliquent les mêmes règles fondamentales : propriété de la personne sur elle-même et sur les ressources préalablement inutilisées qu'on a occupées et transformées ; reconnaissance de tous les titres de propriété issus de cette propriété première, que ce soit par l'échange volontaire ou par le don. Ces règles — que nous pouvons appeler les "règles de la propriété naturelle" — sont à l'évidence applicables, de même qu'il est possible de protéger ces formes de possession en tout temps et en tout lieux et quel que soit le niveau économique de la société. Il n'est possible à aucun autre système politique de satisfaire aux critères d'une loi naturelle universelle, car il suffit qu'il existe une personne ou un groupe de personne qui d'une façon quelconque en *domine* d'autres par la force (et *toute* domination participe de cette hégémonie) pour qu'il soit impossible d'appliquer à tous la même règle. Seul un monde sans maître, un monde purement libertarien, peut

correspondre aux exigences du Droit et de la loi naturels et surtout, ce qui est plus important, aux conditions d'une éthique universelle pour tous les hommes.

Chapitre 8. Les relations entre les personnes

(2) possession et agression.

N

ous avons jusqu'ici examiné la société libre, société de coopération paisible et de relations volontaires entre les personnes. Il existe cependant un autre genre de relations inter-personnelles, qui est son opposé : l'emploi par un homme de la *violence agressive* contre un autre. Ce que signifie une agression violente est qu'une personne prend le contrôle de ce qui appartient à une autre sans son consentement. L'ingérence peut atteindre la propriété d'un homme sur sa propre personne (le cas d'une agression corporelle) ou sa propriété sur les choses comme dans le cas du vol ou de la violation de domicile. Dans un cas comme dans l'autre, l'agresseur impose sa volonté contre la propriété naturelle d'un autre, il prive sa victime de sa liberté d'action et du plein exercice de sa propriété naturelle de soi-même.

Laissons de côté pour le moment la propriété sur les biens tangibles et concentrons-nous sur le Droit de propriété d'un homme sur son propre corps. L'alternative est la suivante : ou bien nous établissons la règle que l'on doit reconnaître à chaque homme (le Droit) d'exercer la pleine possession de son propre corps, ou bien nous décidons qu'il ne doit *pas* disposer de ce Droit de propriété pleine et entière. S'il possède ce Droit, alors nous avons le Droit naturel libertarien d'une société libre que nous avons examiné ci-dessus ; mais s'il n'a pas ce Droit, si tout homme n'a pas un Droit de propriété pleine et entière sur sa propre personne ? Cela implique l'une ou l'autre des deux situations suivantes : 1) la condition "communiste" d'une propriété de tous *sur les autres*, égale et généralisée ; ou 2) la propriété partielle d'un groupe par un autre — c'est-à-dire la domination d'une classe par une autre. Telles sont logiquement les deux seules possibilités concurrentes de celle où chacun est à 100 % propriétaire de soi^[76].

Examinons le volet (2) de l'alternative ci-dessus. G, qui représente une personne ou un groupe, y a un Droit de propriété non seulement sur soi-même mais aussi sur R, le reste de la société. Cependant, hormis tous les autres problèmes et difficultés d'un système de ce genre, il est *impossible* que nous ayons là une éthique universelle, fondée sur le Droit naturel, pour l'ensemble du genre humain. L'éthique sous-jacente ne peut-être que partielle et arbitraire, à la manière de la thèse selon laquelle les Hohenzollern auraient reçu de la nature le Droit de dominer les non-Hohenzollern. Une telle norme, qui dispose que la classe G ait un Droit de dominer la classe R, implique en fait que les seconds sont des sous-

hommes, qui n'ont pas le Droit de participer, en tant qu'êtres humains à part entière, aux Droits de propriété sur soi-même que possèdent les membres de la classe G ; or cela contredit évidemment notre hypothèse initiale selon laquelle la norme à mettre au point doit être applicable à tous les êtres humains en tant que tels.

Que dire du volet (1) de notre alternative ? Dans cette conception personne, dans le groupe des individus A, B, C, etc ne possède un Droit de propriété à 100 % sur sa propre personne ; au contraire, il faudrait que B, C,... possèdent une part de Droit égale sur le corps de A, le même principe étant applicable *mutatis mutandis* pour le corps de B, de C, etc Cette thèse offre au moins le mérite de constituer une règle universelle, appliquée à chaque personne dans la société ; mais elle a bien d'autres problèmes à résoudre.

Une objection pratique se présente immédiatement : si la société dépasse la poignée d'individus, cette solution s'effondre nécessairement et se transforme dans le volet (2) de l'alternative, la domination partielle de certains par d'autres. En effet, il est matériellement impossible pour chacun de surveiller continuellement tous les autres pour exercer sa part égale de propriété sur chacun des autres hommes. C'est dire qu'en pratique, cette idée de propriété altruiste universelle et égalitaire est utopique et irréaliste ; la surveillance et donc la propriété d'autrui devient forcément une activité spécialisée aux mains d'une classe dirigeante. La conclusion qui en découle est qu'une société qui ne respecte pas la pleine propriété de soi chez tous ses membres ne peut pas avoir de norme universelle. Pour cette seule raison, la propriété de soi à 100% est la seule éthique politique viable pour l'ensemble de l'humanité.

Imaginons cependant, pour la commodité de la discussion, que cette utopie soit possible. Que se passerait-il alors ? Tout d'abord, il est clairement absurde de prétendre que personne n'a le Droit d'être propriétaire de soi-même *tout en prétendant* que chacun — il s'agit là des mêmes hommes — a le Droit de posséder une part dans la propriété sur les autres. On peut aller au-delà et se demander en quoi notre utopie serait tellement désirable. Peut-on se représenter un monde où *personne* ne pourrait entreprendre aucune action *quelle qu'elle soit* sans obtenir la permission préalable de *tous les autres* membres de la société ? Il est clair que personne ne pourrait plus rien faire et que la race humaine ne tarderait pas à s'éteindre. Mais si le degré zéro ou quasi-zéro de la propriété de soi signifie un arrêt de mort pour la race humaine, alors tout effort dans cette direction contrevient aussi à la loi de ce qui est le meilleur pour l'homme et pour sa vie sur la terre. Comme nous venons de le voir, une norme qui attribue à un groupe une propriété entière sur un autre groupe contrevient à la règle la plus élémentaire de toute éthique : à savoir qu'on puisse l'appliquer à tous les hommes. En fait aucune éthique partielle ne vaut mieux, même si elle paraît superficiellement plus plausible, que le principe de "Tout-le-pouvoir-aux-Hohenzollern".

Tout à l'opposé, la société où la propriété absolue de soi prévaut pour tout le monde est établie sur le fait fondamental de la possession naturelle de chaque homme par lui-même ; sur le fait que chaque homme ne peut vivre et prospérer qu'en exerçant sa liberté naturelle de choix, en adoptant ses propres valeurs, en apprenant à les réaliser, et ainsi de suite. En vertu du fait qu'il est un homme, il doit se servir de sa raison pour choisir ses fins et ses

moyens. Si quelqu'un l'agresse pour le forcer à modifier une décision prise librement, c'est un mépris de sa nature, qui contrevient à la manière dont il doit fonctionner. Autrement dit, ce que fait un agresseur, c'est mettre en cause par la violence le cours naturel de l'exécution des idées et des valeurs qu'un homme a librement choisies.

Nous ne pouvons expliquer complètement les lois naturelles de la propriété et de la violence sans étendre notre exposé à la propriété des biens tangibles. En effet les hommes ne sont pas de purs esprits flottant dans l'espace ; ce sont des êtres qui ne peuvent subsister qu'en se frottant aux choses matérielles et en les transformant. Revenons à Robinson et Vendredi sur leur île. D'abord seul, Robinson a fait jouer son libre arbitre et la possession de soi-même pour apprendre à connaître ses besoins et ses valeurs, et la manière de les satisfaire en transformant la nature, en y "mêlant son travail". Il a ainsi produit, créé de la propriété. Maintenant, supposons que Vendredi aborde sur une autre partie de l'île. Il a deux possibilités. Comme Robinson, il peut devenir un producteur, transformer la terre vierge au moyen de son travail et selon toute vraisemblance échanger ensuite ses produits contre ceux de l'autre habitant. Bref, il peut s'engager dans la production et l'échange, créer lui aussi de la propriété. Mais une *seconde option* lui est ouverte : il peut s'épargner les efforts de la production et de l'échange en allant chez Robinson pour s'emparer violemment de ce que l'autre a produit par son travail. Il peut commettre une agression contre le producteur.

Si Vendredi choisit le chemin du travail et de la production, alors le fait naturel est que, comme Robinson, il deviendra propriétaire de la terre qu'il aura défrichée et utilisée, de même que des fruits qu'elle porte. Mais imaginons — c'est le problème auquel nous faisons allusion plus haut — que Robinson décide de réclamer davantage que sa possession naturelle et soutienne que, en vertu du fait qu'il est le premier occupant, il possède "en réalité" l'île tout entière, alors qu'il n'en avait fait aucun usage dans le passé. S'il agit ainsi, alors il est, à notre avis, en train de déplacer les bornes de sa possession naturelle légitime de premier occupant et si, sur la base de cette prétention, il essaie d'expulser Vendredi par la force, il commet une agression illégitime contre la personne et la propriété de cet autre habitant.

Certains théoriciens, victimes de ce que nous pourrions appeler le "complexe de Colomb", ont soutenu que le premier inventeur d'une île ou d'un continent vierge devient le propriétaire légal de l'ensemble des terres qui y sont contenues par une simple affirmation de son Droit de propriété. (Ainsi, si Colomb avait accosté sur le continent américain — et si aucun Amérindien n'y avait vécu — il aurait pu à bon Droit revendiquer pour lui la propriété privée du continent tout entier.) Comme en réalité, du fait de la nature des choses, il n'aurait été capable de donner de la valeur, de "mêler son travail" qu'à une petite portion du continent, le reste aurait continué d'être non-approprié jusqu'à ce que les colons venus par la suite prennent leur part de propriété légitime sur l'espace inoccupé^[77].

Oublions pour un moment Robinson et Vendredi et considérons le cas d'un sculpteur qui vient de créer une oeuvre en transformant de l'argile et d'autres matériaux (nous laisserons de côté pour l'instant la question des Droits de propriété sur l'argile et les outils). La question devient alors : *qui* doit être le propriétaire légitime de l'oeuvre d'art sortie des mains du

sculpteur ? Comme dans le cas de la propriété sur les corps humains, il n'y a ici que trois possibilités logiques : 1) ou bien le sculpteur, créateur de l'oeuvre d'art, détient le Droit de propriété sur sa création ; 2) ou alors un autre homme ou un groupe a le Droit de posséder cette création, c'est-à-dire d'exproprier le sculpteur par la force, sans son consentement ; 3) enfin la solution "communiste", à savoir que tous les individus dans le monde aient une quote-part égale dans la propriété de la sculpture.

Disons les choses comme elles sont, peu de gens nieraient l'injustice monstrueuse que commettrait un groupe ou l'ensemble de la communauté mondiale en s'appropriant la sculpture. Car le sculpteur a bel et bien *créé* cette oeuvre d'art, non pas qu'il ait créé la matière, mais il a produit cette oeuvre en transformant à l'aide de ses idées, de son travail et de son énergie la matière (l'argile) tirée de la nature. Assurément, si chaque homme a le Droit de disposer de son propre corps et s'il doit pour subsister se servir des objets matériels de la nature et les transformer, alors il a le Droit de posséder le produit dont il a fait, par son inspiration et ses efforts, une véritable extension de sa propre personne. Tel est le cas du sculpteur qui, ayant "mêlé son travail" à l'argile, a imprimé la marque de sa personne sur la matière première. Si cela est vrai pour le sculpteur, il en est de même pour tout producteur qui s'est approprié des biens sans maître ou y a mêlé son travail.

Le groupe de personnes qui exproprierait le sculpteur serait à l'évidence une bande d'agresseurs et de parasites, profitant de l'exproprié à ses dépens. On admettra généralement qu'il violerait ainsi son Droit de propriété sur sa production, sur l'extension de sa personne. Et cela serait vrai, que l'expropriation soit le fait d'un groupe ou de la "communauté mondiale" — sauf évidemment que, comme pour la propriété en commun des personnes, une expropriation faite au nom de la "communauté mondiale" devrait en pratique être exécutée par un groupe restreint agissant en son nom.

Or, comme nous l'avons indiqué, si le sculpteur a le Droit de posséder son propre produit, ce qu'il a transformé à partir de la nature, alors c'est aussi le cas des autres producteurs. Même chose pour ceux qui ont extrait l'argile du sol et qui l'ont vendue au sculpteur, ou ceux qui ont fait les outils dont il s'est servi pour travailler l'argile. Car ces hommes aussi sont des producteurs : eux aussi, ils ont mélangé leurs idées et leur savoir-faire avec les ressources de la terre pour arriver à ce que le produit ait une valeur. Eux aussi ont mêlé leur travail et leur énergie avec le sol. Ils ont donc également un Droit de propriété sur les biens qu'ils ont produits^[78].

Si chaque homme a le Droit de posséder sa propre personne et son travail et si, par extension, il est propriétaire de tout ce qu'il a "créé" ou recueilli dans la nature auparavant vierge et non-appropriée, qui alors a le Droit de posséder ou de contrôler la Terre elle-même ? Car si celui qui cueille des glands ou des baies a le Droit d'en être propriétaire, si le cultivateur est propriétaire de sa récolte de blé, qui détient le Droit de propriété sur la terre où ces activités ont été menées ? Encore une fois, on fonde la propriété foncière exactement de la même manière que toute autre forme de propriété. Car personne ne "créé" jamais de la matière, on ne fait jamais qu'imprimer ses idées et sa force de travail à une matière présente dans la nature pour la transformer. Or c'est exactement ce que fait aussi le pionnier, le colon, quand il défriche et exploite une terre auparavant vierge et qu'il

l'inclut dans le domaine de sa propriété privée. Comme le sculpteur ou le mineur, le colon, au moyen de son travail et de sa personnalité propre, a transformé le sol donné par la nature. Le premier occupant du sol n'est pas moins "producteur" que les autres et par conséquent c'est d'une manière tout aussi légitime qu'il détient sa propriété. Comme dans le cas du sculpteur, on voit mal au nom de quelle norme un groupe exproprierait le produit et le travail du premier occupant. (Ici comme dans les autres cas, la solution "communiste" mondiale se réduit en pratique à la domination d'une clique). De plus, les partisans de la "terre-patrimoine-commun," qui prétendent que c'est l'ensemble de la population du globe qui est le "vrai" propriétaire collectif du sol, se heurtent à ce fait de nature inéluctable qu'avant l'établissement du premier occupant, personne n'exerçait aucun *contrôle* sur le sol en question et par conséquent, personne ne le "possédait" en quoi que ce soit. C'est le pionnier, le premier occupant, qui est le premier à inclure dans le domaine des choses produites et utilisables des objets naturels qui n'avaient ni usage ni valeur.

Il n'y a donc pour l'homme que deux manières de parvenir à la propriété et à la richesse : la production et l'expropriation coercitive. Autrement dit, pour reprendre les termes du sociologue allemand Franz Oppenheimer, il n'y a que deux méthodes pour acquérir la richesse. La première méthode est la production, généralement suivie de l'échange volontaire des produits : Oppenheimer appelait cette méthode les *moyens économiques*. L'autre méthode consiste à s'emparer sans contrepartie de ce qu'un autre a produit : à savoir, l'expropriation violente de la propriété d'autrui. Cette méthode prédatrice d'acquisition de la richesse, Oppenheimer l'a fort justement appelée les *moyens politiques*^[79].

Or celui qui confisque la propriété d'autrui agit en contradiction fondamentale avec les lois de sa propre nature en tant qu'homme. En effet, nous avons vu que l'homme ne peut vivre et prospérer *que* par sa production propre et l'échange des produits. L'agresseur, pour sa part, n'est pas un producteur mais un prédateur, il vit *en parasite* sur le travail et la production des autres. Au lieu de vivre en harmonie avec la nature de l'homme, l'agresseur est donc un parasite qui se nourrit sans contrepartie de l'exploitation du travail et de l'énergie d'autres hommes. Nous avons là une contradiction complète et flagrante avec toute espèce de norme universelle, puisque l'homme en tant que tel ne peut *pas* vivre en parasite ; les parasites ont besoin de non-parasites - les producteurs - à qui sucer le sang. Non seulement le parasite n'ajoute rien à la somme des biens et services dans la société, mais il est entièrement dépendant de la production de son hôte. En plus, toute augmentation du parasitisme coercitif entraîne *ipso facto* une diminution du nombre des producteurs et de leur produit. Jusqu'à ce qu'en fin de compte, si les producteurs en viennent à disparaître, les parasites subissent rapidement le même sort.

Le parasitisme ne peut donc constituer une éthique universelle et ce, d'autant plus que sa croissance mine la production qui permet aux hôtes comme aux parasites de survivre. L'exploitation coercitive, le parasitisme, compromet les processus de production aux dépens de tout le monde. Sous quelque angle qu'on l'examine, le pillage parasitaire, vol caractérisé, ne va *pas seulement* à l'encontre de la nature de la victime, dont l'existence et la production sont proprement violés ; le parasitisme va aussi contre la nature de l'agresseur lui-même, puisqu'il délaisse la méthode naturelle de

production — utiliser sa raison pour transformer la nature et échanger avec les autres producteurs— au profit de l'expropriation d'autrui, par le pillage de son travail et de sa production. Au sens le plus fondamental, l'agresseur se nuit à lui-même comme il nuit à sa malheureuse victime. Cela, bien entendu, est tout aussi vrai dans une société moderne et complexe que pour Robinson et Vendredi dans leur île.

Chapitre 9. La propriété et l'agression

N

ous pouvons appeler *agresseur* quiconque s'en prend à la personne ou à la propriété d'autrui. Un agresseur, délinquant ou criminel, est celui qui prend l'initiative de la violence à l'encontre d'un autre homme ou de sa propriété, celui qui recourt à la violence des "moyens politiques" pour se procurer des biens et des services^[80].

Ici, de sérieux problèmes se posent ; nous sommes vraiment au coeur de la question sociale de la liberté, de la propriété et de la violence.

Prenons quelques exemples qui illustrent un problème crucial mais hélas presque totalement négligé par les théoriciens libéraux.

Vous marchez dans la rue et voilà que vous voyez un individu, A, qui attrape B par le bras pour lui arracher la montre qu'il porte. Pas de doute, A porte atteinte aussi bien à la personne qu'à la propriété de B. Est-ce cependant suffisant pour conclure que A est un agresseur et B, une innocente victime ?

Certainement pas, puisque ce dont vous avez été témoin ne vous *permet pas* d'établir si A est un voleur ou s'il n'est pas plutôt en train de reprendre possession de la montre que B lui avait volée. Autrement dit, alors qu'il est indubitable que la montre se trouvait en *possession* de B au moment de l'attaque de A, nous ne savons pas si A n'en était pas le *propriétaire* légitime et préalable, et s'il ne s'était pas fait voler par B. Par conséquent, nous ne savons pas encore auquel des deux hommes appartient la *juste* ou *légitime* propriété de la chose. Nous ne pouvons trouver la réponse qu'en recherchant et en examinant les éléments concrets de cette affaire, c'est-à-dire par une enquête en quelque sorte historique.

Ainsi, il n'est tout simplement *pas possible* de poser que le grand axiome normatif de la société libertarienne est la protection des Droits de propriété, point final. Car le voleur n'a absolument aucun Droit naturel de conserver la propriété qu'il a volée ; l'agresseur n'a aucun Droit de revendiquer la propriété acquise par voie d'agression. Nous devons donc modifier ou, à proprement parler, clarifier la règle fondamentale de la société libertarienne, pour dire : personne n'a le Droit de commettre une agression contre la *juste* ou *légitime* propriété d'autrui.

Bref, nous ne pouvons nous borner à parler de défense des "Droits de propriété" ou de la "propriété privée" *en tant que tels*. Car si nous le faisons, nous courrions le risque grave de défendre le "Droit de propriété"

d'un agresseur — en vérité, la logique même nous imposerait de le faire. Nous ne devons par conséquent parler que de la propriété juste ou propriété légitime, ou peut-être de "propriété naturelle". Ce qui signifie que l'on doit examiner dans tous les cas concrets si les actes de violence particuliers ont un caractère agressif ou défensif, déterminer par exemple s'il s'agit d'un agresseur dévalisant sa victime ou d'une victime qui cherche à reprendre son bien.

Cette manière de voir les choses entraîne une autre conséquence majeure en ceci qu'elle disqualifie complètement la manière dont l'utilitarisme conçoit les Droits de propriété et la liberté du marché. En effet, l'utilitariste, qui n'a aucune idée *explicite* et, a fortiori, aucune *théorie* de la justice, est obligé de s'en remettre à l'opinion pragmatique et opportuniste, comme quoi on devrait considérer que tous les titres de propriété privée qui existent à un moment et dans un lieu donnés sont valides et doivent être protégés^[81]. Et c'est bien en réalité ainsi que l'économiste traite la question des Droits de propriété lorsque ce libéral est utilitariste. Remarquons cependant qu'il réussit à introduire en fraude dans son discours une norme (acceptée sans examen) qui se résume à ceci : tout ce qui, *hic et nunc* (au moment et au lieu de la discussion), est considéré comme propriété privée *doit* être accepté et défendu comme telle. En pratique, cela signifie que les titres de propriété établis par n'importe quel *Etat* en existence (tous les hommes des Etats ayant monopolisé la définition des titres de propriété) doivent invariablement être pris pour argent comptant. C'est une éthique qui est sourde à toute considération de justice, et qui, si on la pousse à la limite de ses principes, devra aussi défendre le Droit de tout délinquant ou criminel à la propriété qu'il aura réussi à confisquer. Nous en concluons que l'utilitariste qui se limite à prôner le marché libre sur la seule base des titres de propriété actuellement *existants* ne peut pas fonder en raison sa démarche, qui est tout simplement nihiliste au point de vue moral^[82].

Je suis convaincu cependant que la véritable locomotive du changement social et politique à notre époque a été l'indignation morale qu'a inspirée la théorie -fausse- de la plus-value, selon laquelle les capitalistes auraient volé ce qui appartenait de Droit aux travailleurs, en conséquence de quoi la propriété actuelle du capital accumulé serait injuste. Si on accepte cette hypothèse, l'impulsion donnée au marxisme et à l'anarcho-syndicalisme est assez logiquement compréhensible. Ayant cru comprendre ce qui paraît être une injustice monstrueuse, on en a déduit un appel à "exproprier les expropriateurs" et, dans les deux doctrines, à la "restitution" de la propriété et du contrôle aux travailleurs^[83]. Les maximes de l'économiste ou du philosophe utilitariste n'ont aucune prise sur ces arguments ; il ne pourrait les contrer efficacement qu'en abordant de front le problème normatif, la question de la justice et de l'injustice des prétentions à la propriété.

Les thèses marxistes ne peuvent pas davantage être réfutées par les péans utilitaristes à la gloire de la "paix sociale". La paix sociale c'est bien beau, mais il n'y a pas de paix véritable si elle ne consiste pas dans la jouissance régulière et paisible d'une propriété légitime, et lorsqu'un régime social repose sur des titres de propriété monstrueusement injustes, ne pas s'y attaquer n'a rien de pacifique, puisque cela sanctionne et institue l'agression. Il n'est pas non plus possible de réfuter les marxistes en dénonçant leurs méthodes violentes de subversion. Il est certes possible en

logique de soutenir — quoique je ne partage pas cette opinion — que personne ne devrait *jamais* user d'aucune violence à l'égard de quiconque, même pas la victime à l'égard de son agresseur. Mais cette position morale à la Tolstoï-Gandhi n'est pas ce qui est en cause ici. Car la question posée est de savoir si la victime a moralement le *Droit* d'utiliser la violence pour défendre sa personne ou sa propriété contre une agression criminelle, ou pour récupérer ce que l'agresseur lui a volé. Le disciple de Tolstoï peut reconnaître ce Droit à la victime tout en souhaitant la persuader de ne pas l'exercer au nom d'une norme supérieure. Mais cela nous entraîne trop loin de notre discussion, dans les hautes sphères de la philosophie éthique. Ajoutons simplement qu'un pacifiste absolu de ce genre doit, pour être cohérent, préconiser de ne *jamais* employer la violence pour punir un criminel. Il s'ensuivrait, notons-le bien, que l'on devrait non seulement renoncer à la peine *capitale* mais aussi à quelque peine que ce soit et, en fait, à toute méthode de défense par la force qui comporterait des risques pour l'agresseur. Comme dit l'affreux poncif sur lequel nous aurons l'occasion de revenir, le disciple de Tolstoï doit s'interdire d'employer la force pour empêcher que sa soeur ne soit violée.

Notre argument est que les disciples de Tolstoï sont les seuls qui aient le Droit moral de condamner le renversement violent d'un groupe de criminels en place ; en effet quiconque n'est *pas* disciple de Tolstoï approuve l'emploi de la force et de la violence pour se défendre contre l'agression criminelle et la punir. Il doit par conséquent reconnaître qu'il est moral sinon opportun d'employer la force pour combattre le crime organisé. Cela étant admis, nous voilà ramenés à la question vraiment importante : *qui* est le criminel et par conséquent *qui* est l'agresseur ? Autrement dit, contre *qui* est-il légitime d'employer la violence ? Si on concède que la propriété capitaliste est moralement illégitime, on ne peut alors refuser aux travailleurs le Droit d'employer la violence nécessaire pour s'en emparer, exactement de la même manière que A, dans l'exemple donné plus haut, aurait tout à fait eu le Droit de prendre la montre par la force si B la lui avait auparavant volée .

La seule réfutation authentique de l'argument marxiste en faveur de la révolution est que la propriété des capitalistes n'est pas injuste mais au contraire juste, et que par conséquent sa confiscation par les travailleurs ou par qui que ce soit est en soi injuste et criminelle. Cela signifie cependant qu'il est absolument *nécessaire* d'aborder la question de la justice des Droits de propriété, qu'on ne peut pas s'en tirer par le procédé facile qui consiste à repousser les revendications révolutionnaires en couvrant sans discrimination du manteau de la "justice" tous les titres de propriété qui existent actuellement. Cette attitude ne convaincra guère ceux qui croient qu'eux-mêmes, ou d'autres, sont sérieusement opprimés et victimes d'une agression continuelle. Cela signifie *aussi* que nous devons être disposés à faire face à des situations où l'expropriation violente sera moralement justifiée parce que les Droits de propriété existants sont eux-mêmes injustes et criminels.

Prenons un autre exemple qui facilitera la compréhension de notre thèse. Ludwig non Mises avait un bon truc pour éviter les réactions émotives, qui était de prendre un pays imaginaire comme la Syldavie. Disons que ce pays est gouverné par un Roi qui, dans le passé, a gravement porté atteinte au Droit des personnes et à leur propriété légitime, en réglementant leurs propriétés pour finir par les confisquer. Un mouvement politique libertarien

apparaît en Syldavie et finit par convaincre le gros de la population que le régime, criminel, doit céder la place à une vraie société libertarienne, respectant le Droit de chaque homme sur sa propre personne et sur la propriété découverte et créée par lui. Devant l'imminence d'une révolution victorieuse, le Roi, dans sa ruse, recourt au stratagème suivant. Il dissout son gouvernement, mais non sans avoir d'abord pris soin de morceler l'ensemble du royaume en lots dont il décrète qu'ils "appartiennent" à lui-même et à des membres de sa Maison. Puis, il va trouver les rebelles libertariens et leur dit : "Voilà, j'ai satisfait votre vœu et démantelé mon empire. L'ingérence violente dans l'économie privée appartient désormais au passé. Toutefois nous sommes, moi-même et onze membres de ma famille, *propriétaires* chacun d'un douzième du territoire syldave, et si vous troublez de quelque manière la jouissance de cette propriété, vous porterez atteinte au principe fondamental et sacré que vous défendez, l'inviolabilité de la propriété *privée*. Ainsi donc, et bien que nous nous interdisions désormais de percevoir des 'impôts', il vous faut à *vous* nous reconnaître à chacun le Droit, selon notre bon plaisir, de vous imposer des 'fermages' en tant que 'locataires', et de contrôler à notre gré l'existence de tous ceux qui entendront vivre sur nos terres. Ainsi, ce seront des 'loyers privés' qui remplaceront la totalité des impôts!"

Que répondront les rebelles libertariens à cette provocation effrontée ? S'ils sont des utilitaristes conséquents, ils doivent s'incliner devant le subterfuge et se résigner à vivre sous un régime non moins despotique que celui qu'ils avaient combattu pendant si longtemps — voire *encore plus* despotique puisque le Roi et sa famille se réclament maintenant du principe libertarien qu'est le Droit absolu de la propriété privée, absolutisme qu'ils n'auraient peut-être pas osé invoquer auparavant.

Il est clair que les libertariens, s'ils veulent contrecarrer ce stratagème, doivent prendre appui sur une théorie qui distingue la propriété *juste* de la propriété *injuste* ; ils ne peuvent rien attendre de l'utilitarisme. Ils diront donc au Roi : "Désolés, mais nous ne reconnaissons que les titres de propriété privée qui sont *justes*, c'est-à-dire qui découlent du Droit naturel fondamental qu'a tout individu de se posséder lui-même et la propriété qu'il a lui-même transformée par son énergie, ou que d'autres ont transformée et lui ont volontairement cédée par l'échange ou le don. Autrement dit, nous ne reconnaissons pas à quelqu'un le Droit de se dire propriétaire simplement parce que lui-même ou quelqu'un d'autre s'est mis dans la tête de décréter que la chose lui appartient. Par conséquent, nous affirmons notre Droit de vous évincer de votre prétendue propriété privée et de celle de votre famille, pour la rendre aux propriétaires individuels que l'imposition de vos prétentions illégitimes a proprement agressés."

Un corollaire de cette argumentation est d'une importance vitale pour une théorie de la liberté. Il affirme que, fondamentalement, *toute propriété est "privée"*^[84]. Car toute propriété est possédée par un individu singulier ou par un groupe de personnes, au sens où elle est contrôlée par lui. Si B avait volé la montre de A, elle était passée dans son domaine privé — puisqu'elle se trouvait sous son contrôle, *de facto* possédée par lui — aussi longtemps qu'il la conservait et en faisait usage. Que la montre fût aux mains de A ou de B, elle était dans des mains *privées*, privées-légitimes ou privées-spoliatrices, mais privées de toutes façons.

Comme nous le verrons plus loin, que des individus décident de se constituer en un groupe quelqu'il soit n'y change rien. Quand ils formaient l'Etat, le Roi de Syldavie et ses cousins contrôlaient — et par conséquent “possédaient” au moins partiellement — la propriété des personnes dont ils violaient les Droits. En découpant le territoire en propriétés “privées” pour chacun d'eux, ils ont continué d'exercer sur le pays une propriété, quoique partagée sous une forme différente. La *forme* de la propriété privée est différente dans les deux cas, mais non pas son essence. Ainsi la question cruciale pour la société n'est pas, comme tant de gens le croient, si la propriété doit être privée ou publique, mais plutôt de savoir si les propriétaires, *nécessairement* privés, détiennent un patrimoine légitime ou d'origine délictueuse. Car en fin de compte, il n'y a *pas* de “puissance publique” ; il n'y a que des *gens*, qui se réunissent dans des groupes qu'ils appellent des “Etats”, et qui agissent en tant qu'hommes de l'Etat.^[85] En conséquence, *toute* propriété est toujours privée ; la seule question, la question cruciale, est de savoir si elle doit se trouver entre les mains de voleurs ou entre les mains de ses vrais propriétaires légitimes. Les libertariens n'ont en réalité qu'une seule bonne raison pour s'opposer à la constitution d'un “domaine public” ou réclamer son démantèlement : c'est la conscience du fait que les hommes de l'Etat n'en sont propriétaires qu'à titre illégitime et criminel.

On voit comment le libéral utilitariste ne peut pas s'en tirer en protestant contre la propriété “publique” au nom de la propriété privée ; car le problème de la propriété d'Etat ne tient pas tellement à ce qu'elle est exercée par les *hommes de l'Etat* (il existe des délinquants “privés”, comme notre voleur de montre) que dans son caractère illégitime, injuste et criminel — comme chez notre Roi de Syldavie. Et comme les criminels “privés” sont tout aussi condamnables, on voit que la question politique de la propriété *ne peut pas*, en dernière analyse, être conçue comme l'opposition utilitariste entre propriété *privée* et *publique*. Il faut la traiter en termes de justice et d'injustice : en termes de propriétaires légitimes contre propriétaires-recéleurs — que ces derniers soient dits “privés” ou “publics”.

Le libertarien peut alors commencer à se sentir plutôt inquiet, et demander : “admettons que vous ayez raison en principe, et que les titres de propriété doivent passer le test de la justice et qu'on ne peut permettre ni au délinquant de garder la montre volée ni à la famille du Roi de conserver ‘son’ pays, mais comment appliquer ces principes dans la pratique ? Cela ne nous entraînerait-il pas dans le chaos d'une mise en cause généralisée des Droits de propriété de tout le monde ? De plus, quels critères instituer pour juger la légitimité de ces titres ?”

La réponse est que le critère s'applique comme nous l'avons développé ci-dessus : le Droit qu'a chaque individu de posséder sa personne et les propriétés qu'il a découvertes et transformées, qu'il a donc *créées*, ainsi que les propriétés qu'il a obtenues d'autres producteurs-transformateurs par la voie du don ou de l'échange libre. Il est vrai que les titres de propriété existants doivent être vérifiés, mais la solution est plus simple que ne le suppose la question. En effet, il faut garder à l'esprit la règle de base : que toute ressource ou toute chose qui se trouve dans un état de non-appropriation appartient à juste titre à la première personne qui la trouve et la transforme en un bien utile (le Droit du premier occupant). Le cas de la terre vierge et des ressources naturelles a été examiné plus haut : le premier

qui les a découvertes et y a mêlé son travail, qui les possède et en fait usage, les a “produites” et en devient par le fait même le propriétaire légitime. Supposons maintenant que M. Dupont ait une montre en sa possession. S’il est *impossible* de prouver clairement que lui-même ou les possesseurs antérieurs de la montre l’avaient effectivement volée, nous devons en conclure que c’est *lui*, qui actuellement la possède et en fait usage, qui en est de ce fait le juste et légitime propriétaire.

On peut présenter l’affaire d’une autre façon : lorsque nous *ignorons* si telle propriété de Dupont a des origines illégitimes, nous pouvons présumer que cette propriété s’est trouvée, au moins un moment, dans un état de non-possession (dans la mesure où nous ne savons positivement rien du titre de propriété originel) et que, par conséquent, le *juste* titre de propriété en est instantanément revenu à Dupont en tant que “premier” (c’est-à-dire actuel) possesseur et utilisateur. En résumé, si nous avons des doutes sur un titre de propriété mais qu’on ne puisse établir clairement son origine délictuelle, alors il est juste qu’il revienne légitimement à son détenteur actuel.

Supposons maintenant que l’origine illégitime d’un titre de propriété ait été dûment établie : cela signifie-t-il que son détenteur actuel doit forcément s’en séparer ? Non, pas nécessairement. La réponse dépend de deux ordres de considération : a) savoir si on peut identifier et retrouver la *victime* (c’est-à-dire le propriétaire victime de l’agression originelle) ou ses héritiers. ; b) savoir si le propriétaire détenteur actuel du titre est *lui-même* l’agresseur qui a commis le vol. Supposons que Dupont possède une montre et que l’on puisse clairement *démontrer* que son titre de propriété est d’origine délictuelle, soit parce que (1) ses ancêtres ont dérobé la chose, soit parce que (2) lui-même ou ses ancêtres l’ont achetée à un voleur (en connaissance de cause ou à leur insu, cela n’a pas d’importance ici). *Si*, d’autre part, nous pouvons identifier et retrouver la victime ou ses héritiers, il est évident que la prétention de Dupont à posséder la montre est tout à fait infondée et que celle-ci doit être prestement restituée à son véritable et légitime propriétaire. Si, par exemple, Dupont a, par voie d’héritage ou d’achat, obtenu la montre d’un homme qui l’avait volée à Durand et si l’on retrouve celui-ci ou ses héritiers, alors la propriété de la montre leur revient immédiatement de plein Droit et ce, *sans aucun dédommagement* pour le possesseur actuel, qui détient un titre d’origine illégitime^[86]. Par conséquent, si un titre de propriété existant résulte d’une injustice *et que l’on peut* retrouver la victime ou ses héritiers, alors le titre en question doit être restitué sans délai à ces derniers.

Supposons maintenant que nous *sachions* que le titre de propriété de Dupont a une injustice pour origine mais que la condition (a) ci-dessus ne soit pas satisfaite, c’est-à-dire qu’il soit impossible de retrouver la victime. Qui est donc alors le propriétaire légitime et moral ? La réponse à cette question dépend de savoir si Dupont est lui-même ou non le délinquant, si Dupont est celui qui a volé la montre. Si c’est *lui* qui a fait le coup, alors il est bien clair qu’on ne peut pas lui permettre de la conserver, car on peut pas permettre à un agresseur de conserver le bénéfice de son acte ; il perd donc la montre, et devra probablement subir d’autres châtiments en même temps. ^[87] A qui donc revient la montre dans ce cas ? En appliquant notre théorie libertarienne de la propriété, la montre se trouve *maintenant* — après que Dupont a été appréhendé — en état de non-possession et devra par

conséquent appartenir de plein Droit à la première personne qui en fera l'appropriation "initiale" — c'est-à-dire celle qui s'en emparera et s'en servira, la faisant ainsi passer de son état de bien sans maître et sans utilisation à celui d'une propriété utile à quelqu'un. Le premier à le faire devient alors propriétaire de plein Droit, en toute justice et moralité.

Supposons cependant que Dupont ne soit *pas* le délinquant, celui qui a volé la montre, mais qu'il l'ait héritée ou achetée au voleur en toute ignorance. Supposons aussi, bien sûr, que la victime aussi bien que ses héritiers restent introuvables. Dans ce cas-là, la disparition de la victime signifie que la propriété volée tombe normalement dans un état de non-possession. Or, nous avons vu que n'importe quel bien sans maître, sur lequel personne ne détient de titre légitime, devient de plein Droit la propriété du *premier* passant qui commence à en faire usage, qui affecte à une utilisation humaine cette ressource qui n'était alors en possession de personne. Or cette première personne en l'occurrence est justement notre Dupont, qui s'en était servi pendant tout ce temps. Nous arrivons donc à la conclusion que même si le bien avait été volé à l'origine, *si* la victime du vol originel ou ses héritiers sont introuvables, *et si* le possesseur actuel n'est pas le voleur de la chose, alors il est à bon Droit le titulaire juste et moral de cette propriété.

Résumons-nous. Dans le cas de toute propriété que quelqu'un prétend sienne et utilise aujourd'hui, les cas possibles sont les suivants. A) Nous *savons* de manière certaine que le titre de propriété actuel n'a pas d'origine délictuelle ; il s'ensuit évidemment que ce titre est légitime, juste et valide. B) Nous *ne savons pas* si la propriété est ou non d'origine délictuelle, mais nous n'avons aucun moyen de le savoir ; alors le bien supposé "sans maître" revient instantanément et légitimement à son possesseur actuel. C) Nous *savons* que le titre de propriété provient d'un vol mais nous ne pouvons trouver ni la victime ni ses leurs héritiers ; alors ou bien (C1) le détenteur actuel n'est pas le violateur injuste de la propriété d'autrui, et le titre lui en revient légitimement en tant que premier possesseur d'un bien supposé sans maître ; ou alors (C2) le détenteur actuel est le voleur, ou l'un de ceux qui ont volé la propriété en question, et il faut qu'il en soit privé, le titre revenant au premier qui la fera sortir de son état de non-possession et se l'appropriera pour son propre usage. Finalement D) La propriété résulte d'un délit *alors* qu'on peut retrouver la victime ou ses héritiers ; le titre de propriété leur est alors immédiatement restitué, sans dédommagement pour le voleur ni pour quelque autre détenteur du titre non valide.

On pourrait avancer l'objection que le ou les détenteurs d'un titre de propriété injuste, (au cas où ils ne seraient pas eux-mêmes les agresseurs), devraient avoir un Droit sur ce qu'ils ont *ajouté* à la propriété qui n'était pas vraiment la leur ou, à tout le moins, devraient pouvoir être indemnisés pour ce que valent ces ajouts. Notre réponse est que cela dépend si les ajouts sont ou non *séparables* du bien possédé à l'origine. Imaginons que Brun vole l'automobile de Lenoir puis la vende à Rossignol. Pour nous, la voiture doit être immédiatement rendue à son vrai propriétaire, Lenoir, sans dédommagement pour Rossignol. Le fait d'avoir été victime d'un vol ne peut imposer à Lenoir aucune obligation de payer une compensation à qui que ce soit. Bien évidemment, Rossignol a un grief légitime contre Brun, le voleur de voiture, et il doit pouvoir lui réclamer par voie de justice des dommages et intérêts pour lui avoir frauduleusement fait signer un contrat

sans valeur (en lui faisant croire que la voiture était la sienne et qu'il pouvait la lui vendre). Imaginons maintenant qu'à l'époque où il possédait la voiture, Rossignol y avait ajouté un autoradio ; comme cet ajout lui appartient légitimement et comme il est séparable de la voiture, il n'a qu'à l'enlever avant de rendre la voiture à Lenoir. Si, au contraire, l'ajout est devenu partie intégrante et inséparable de la propriété (s'agissant par exemple d'une réparation au moteur), Rossignol ne pourra rien demander à Lenoir (quoiqu'il puisse éventuellement récupérer quelque chose en faisant un procès à Brun). De même, si Brun avait volé une parcelle de terre à Lenoir, et qu'il l'ait ensuite vendue à Rossignol, le critère à mettre en oeuvre est encore une fois celui de la séparabilité pour ce qui est des ajouts qu'aurait fait ce dernier. Si par exemple Rossignol y avait construit des bâtiments, il devrait pouvoir les déménager ou les détruire avant de restituer le terrain à Lenoir, le propriétaire d'origine.

Notre exemple de l'automobile volée nous permet de comprendre immédiatement le caractère injuste de l'idée actuelle selon laquelle "possession vaut titre". Dans le droit actuel, la voiture volée serait bel et bien rendue à son propriétaire originel sans qu'il soit obligé de donner aucune compensation au détenteur du titre sans valeur. Il n'en existe pas moins certains biens dont les hommes de l'État ont décrété que sous prétexte qu'ils sont des "biens meubles" (par exemple les billets de banque), il est présumé que celui qui les reçoit ou qui les achète est le propriétaire *légitime*, et qu'on ne pourrait pas le forcer à les rendre à la victime d'un vol. Une législation spéciale a également érigé à ce titre les prêteurs sur gages au rang de classe privilégiée : si Brun -encore lui- vole une machine à écrire à Lenoir et la met en gage chez Rossignol, eh bien on ne peut pas obliger le prêteur à rendre ce gage à Lenoir, son propriétaire légitime.

Certains lecteurs reprocheront peut-être à notre doctrine sa sévérité à l'égard des gens qui auraient, en toute bonne foi, reçu des biens dont il s'avère par la suite qu'ils ont été volés et donc qu'ils ne leur appartiennent pas. Rappelons-leur que l'examen des titres est une pratique courante dans l'immobilier, et qu'il se vend aussi des assurances contre ce genre de problème. On peut s'attendre à ce que, dans la société libertarienne, les métiers de la recherche et de l'assurance des titres de propriété prennent beaucoup d'extension dans le vaste domaine de la protection des Droits de propriété privée légitime.

On peut donc constater comment la théorie libertarienne, quand on l'élabore correctement, ne tombe *pas* dans la caution aveugle que les utilitaristes accordent arbitrairement à tous les titres propriété existants, *et pas davantage* dans l'incertitude et le chaos qu'impliquerait une remise en question totale des titres existants. Au contraire, à partir de l'axiome fondamental du Droit de propriété naturel de chacun sur sa personne et les ressources non possédées qu'il trouve et transforme pour son usage, la théorie libertarienne déduit le caractère absolument moral et légitime de tous les titres de propriété en existence *à l'exception des cas où* un titre a des origines illégitimes *alors que* 1) il est possible de retrouver la victime ou ses héritiers, *ou bien* 2) la victime est introuvable *mais* le détenteur actuel du titre est le voleur en cause. Dans ce premier cas, la propriété revient en toute justice à la victime ou à ses héritiers ; dans le deuxième, elle revient au premier utilisateur qui fait de nouveau quitter à la chose son

état de bien sans maître.

C'est ainsi que nous avons établi une théorie des Droits de propriété, qui énonce que chaque homme a un Droit absolu de contrôler et de posséder son propre corps ainsi que les ressources naturelles non utilisées qu'il a trouvées et transformées. Il a aussi le Droit de se départir de ces biens tangibles (bien qu'il ne puisse aliéner le contrôle qu'il exerce sur sa personne et sa volonté) et de les échanger contre les objets qui sont parvenus de la même manière en possession d'autrui. Ainsi, tout Droit de propriété légitime est déduit de la propriété de chaque homme sur sa propre personne, de même que du Droit du premier occupant selon lequel un bien sans maître devient légitimement la propriété de son premier utilisateur.

Nous disposons aussi d'une théorie de la *délinquance* : le délinquant est celui qui commet une agression contre la propriété telle que nous l'avons définie. Tout titre de propriété qui résulte d'une agression doit être invalidé et remis à la victime de l'agression ou à ses héritiers ; si les victimes sont introuvables et que leur agresseur ne soit pas le possesseur actuel de la chose, alors la propriété revient à celui-ci en vertu de notre principe fondamental du "premier occupant".

Examinons comment on peut appliquer cette théorie de la propriété à diverses catégories de propriété. Le cas le plus simple, naturellement, est celui de la propriété *sur les personnes*. L'axiome de base de la théorie libertarienne est que la propriété de chacun sur sa propre personne est une chose juste et bonne, et que personne n'a le Droit d'interférer avec cette propriété de soi. Il en découle directement l'illégitimité absolue de la propriété sur une autre personne^[88]. Un exemple bien connu de cette sorte de "propriété" est l'institution de *l'esclavage*. Avant 1865, notamment, l'esclavage consistait en un titre de "propriété privée" sur un grand nombre de personnes aux Etats-Unis. Il ne suffisait pas que ce prétendu "titre" existât pour qu'il fût légitime ; il constituait au contraire une agression *permanente*, une violence continue de la part des maîtres (et de ceux qui les aidaient à imposer leurs prétentions) contre leurs esclaves. Dans ce cas, en effet, les victimes étaient clairement et immédiatement identifiables, et le maître commettait tous les jours la même agression contre ses esclaves. Remarquons ici que, comme dans notre histoire du Roi de Syldavie, l'utilitarisme ne fournit aucun argument solide pour évincer le "Droit de propriété" d'un maître sur ses esclaves.

Quand l'esclavage était une pratique courante, on débattait furieusement pour savoir si, et de combien, on devait indemniser le maître pour la perte de ses esclaves au cas où l'esclavage serait aboli. L'absurdité de cette question saute aux yeux. Qu'est-ce que nous faisons donc lorsqu'on met la main sur un voleur et récupère la montre volée ? Est-ce que nous indemnisons le voleur pour la perte de la montre... ou bien est-ce que nous le *punissons* ? En vérité, l'asservissement de la personne même d'un homme est un crime bien plus odieux que le vol de sa montre, et doit être traité en conséquence. Le libéral anglais Benjamin Pearson avait fait ce commentaire acide : "... on propose d'indemniser les propriétaires d'esclaves alors qu'il me semble bien que ce sont les esclaves qui devraient être indemnisés^[89]". Et, de toute évidence, l'indemnisation n'aurait pu légitimement être à la charge que des propriétaires d'esclaves eux-mêmes, et non des contribuables ordinaires.

Insistons sur le fait qu'en ce qui concerne l'esclavage, la question de son abolition immédiate n'avait rien à voir avec les problèmes d'un "déséquilibre social", ni l'appauvrissement subit des maîtres d'esclaves, ni l'épanouissement de la culture sudiste, ni même avec la question — qui n'est pas sans intérêt d'un autre point de vue — de l'utilité de cette institution pour l'agriculture, pour la croissance économique, pour le Sud... ou si elle n'aurait pas de toute manière disparu en une ou deux générations. Pour le libertarien, pour celui qui croit à la justice, la seule considération qui entre en ligne de compte est l'injustice monstrueuse et l'agression permanente que constitue l'esclavage et, par conséquent, la nécessité d'abolir cette institution le plus rapidement possible^[90].

Chapitre 10. La question du vol des terres

La propriété *foncière* fournit un domaine particulièrement intéressant pour l'application de notre théorie des titres de propriété. Un premier problème est que la terre ferme représente une proportion fixe de la surface de la planète : le sol a donc une durée pratiquement illimitée et l'examen historique des titres de propriété foncière devrait par conséquent s'étendre beaucoup plus loin dans le passé que pour des biens moins durables. Le problème, nous l'avons vu, n'est pas insurmontable puisque, quand les victimes d'une expropriation ont disparu dans la nuit des temps, la propriété de la terre revient de Droit à tout possesseur actuel qui n'est pas coupable de l'agression originelle. Supposons, par exemple, que Henri Dupont ait volé un terrain qui appartenait légitimement à Jacques Durand. Quel est le statut du titre de propriété de l'arrière-arrière-arrière, etc. -petit-fils Dupont qui est maintenant possesseur de la terre ? Ou du propriétaire qui l'aurait acheté à ce dernier ? Si Durand et ses descendants ont disparu, alors conformément à notre théorie des titres de propriété, la terre revient à juste titre au Dupont contemporain (ou à celui à qui il l'a vendue).

Le deuxième problème tient à une différence importante entre la terre et les autres biens. La simple existence d'un bien de capital, d'un bien de consommation ou du bien qui sert de monnaie constitue une preuve *prima facie* que ces choses ont bel et bien été utilisées et transformées, qu'elles ont été produites en exerçant un travail humain sur des ressources tirées de la nature. En effet les capitaux matériels, les biens de consommation et la monnaie n'existent pas en tant que tels dans la nature, ils doivent être créés par une intervention humaine qui modifie la situation naturelle. Au contraire, il est tout à fait possible qu'une surface de terre directement issue de la nature n'ait jamais été utilisée ni transformée ; et il faudrait considérer comme non-valable un titre de propriété actuel qui s'y attacherait. En effet, nous avons vu que ce qui crée un titre de propriété sur une ressource non-possessionnée (comme la terre) est justement le travail qui la transforme en une chose utilisable. Il s'ensuit que si une parcelle de terre n'a *jamais* été transformée, personne ne peut légitimement en revendiquer la propriété.

Imaginons un M. Levert, qui est propriétaire légal d'une terre dont la partie nord-ouest n'a jamais été modifiée par lui ni par qui que ce soit d'autre. La théorie libertarienne reconnaîtra la valeur morale de son Droit sur le reste de la terre — à condition que, conformément à la théorie, il n'y ait aucune victime identifiable d'un vol antérieur (ou que Levert n'ait pas lui-même volé la terre à quelqu'un). Mais la théorie libertarienne invalidera sa prétention à la propriété de la partie nord-ouest. Evidemment, aucun problème ne se pose aussi longtemps qu'aucun colon n'arrive pour être le premier à transformer cette portion de la terre : la prétention de Levert peut être dépourvue de fondement, elle n'est cependant que paroles au vent ; son auteur n'est encore coupable d'agression contre personne. Mais que Levert expulse par la force (ou embauche des gens pour le faire) une autre personne qui serait venue transformer la partie vierge de sa terre, il deviendra alors un agresseur coupable d'injustice puisque cette terre est désormais la propriété légitime de quelqu'un d'autre. Il en serait de même si

Levert utilisait la force pour empêcher un colon de pénétrer sur la terre vierge afin de la mettre en valeur.

Pour revenir à notre modèle antérieur, imaginons que Robinson, après avoir abordé sur une grande île proclame, avec grandiloquence et aux quatre vents, qu'il prend possession de l'île entière. Mais le fait naturel est qu'il ne "possède" que la partie de l'île sur laquelle il s'est établi et qu'il a transformée pour son usage. Ou, pour reprendre une remarque antérieure, on peut substituer à Robinson un Christophe Colomb solitaire qui découvrirait un continent inconnu. Aussi longtemps que personne d'autre n'entre en scène, ses prétentions ne sont que verbiage sans fondement dans la réalité naturelle. Mais qu'un nouvel arrivant, un Vendredi, se présente et commence à travailler la terre inutilisée, alors toute tentative faite pour imposer le prétendu "titre" de Robinson serait une agression criminelle contre le nouvel arrivant et ses Droits de propriété.

On remarquera que nous ne prétendons nullement qu'une propriété doive être utilisée *sans interruption* pour que son titre soit valide^[91]. La seule condition est que la terre soit utilisée *une fois*, devenant ainsi la propriété de celui qui y a mêlé son travail, qui y a imprimé la marque de son énergie individuelle^[92]. Après cette première mise en valeur, il n'y a pas plus de raison de s'opposer à ce que la terre reste inutilisée qu'il n'y en aurait d'"exproprier" la montre que quelqu'un aurait abandonnée dans un tiroir^[93].

Une forme de titre de propriété invalide concerne donc les terres qui n'ont jamais été mises en utilisation. La mise en vigueur de pareil titre contre un premier utilisateur est assimilable à un acte d'agression contre un Droit de propriété légitime. Notons qu'en pratique, il n'est pas difficile de distinguer une terre vierge d'une terre qui a déjà été transformée et rendue utile par l'homme. D'une manière ou d'une autre, la main de l'homme y sera visible.

Un problème qui se pose parfois concernant la validité des titres de propriété foncière est celui de la "prescription acquisitive". Ainsi M. Levert qui trouve un lopin de terre dont il n'est pas évident qu'il ait un propriétaire : il n'y a pas de clôture, et personne sur les lieux. Levert suppose que la terre n'appartient à personne, se met à la travailler et l'exploite durant un certain temps. Soudain, le propriétaire originel arrive et lui ordonne d'évacuer les lieux. Qui est dans son Droit ? La *Common Law* fixe arbitrairement à 20 ans le délai de prescription après lequel l'intrus, malgré son agression contre la propriété d'autrui, acquiert la propriété absolue de la terre prescrite. Notre théorie libertarienne, de son côté, affirme qu'une terre n'a besoin d'être transformée qu'*une fois* pour passer dans le domaine de la propriété privée. Si Levert tombe sur une terre qui porte quelque trace d'utilisation humaine, c'est à lui de supposer qu'elle appartient à quelqu'un. Toute intrusion sur cette terre sans examen plus approfondi ferait courir au nouvel arrivant le risque de se retrouver dans la peau d'un agresseur. Il est évidemment possible qu'une terre qui appartenait à quelqu'un ait été *abandonnée*, mais le nouvel arrivant se gardera de présumer qu'une terre où la main de l'homme est visible n'appartient plus à personne. C'est à lui de faire les démarches nécessaires pour s'assurer que son titre de propriété est incontestable, ce que font justement (nous l'avons déjà indiqué) les professionnels de la recherche des titres^[94]. Mais si Levert trouve une terre qui, de toute évidence, n'a jamais été transformée par

quiconque, il peut s'y établir immédiatement et impunément car, dans la société libertarienne, il n'est pas de titre valide sur une terre qui n'a jamais été transformée.

Dans notre monde où la plus grande partie des terres a été mise en exploitation, l'annulation des titres pour non-utilisation ne serait pas très fréquente. Plus répandue serait de nos jours, comme motif d'annulation d'un titre, l'occupation continue par des envahisseurs. Nous avons déjà évoqué l'exemple de Dupont qui possède et exploite un lopin de terre que ses ancêtres ont jadis confisqué à la famille Durand. Il y a plusieurs siècles, supposons-nous, Durand labourait la terre et en était propriétaire légitime ; Dupont est arrivé, s'est établi à proximité, a forcé Durand à abandonner son titre de propriété, et lui a extorqué des paiements, ou fermages, en échange du privilège de pouvoir poursuivre la culture de son ancienne terre. Le temps a passé et les descendants de Durand (ou d'autres familles non apparentées, cela n'importe pas ici) cultivent toujours la terre alors que les descendants de Dupont, ou ceux qui leur ont acheté leur titre, continuent d'exiger un tribut des fermiers actuels. Où sont les vrais Droits de propriété ? La réalité devrait sauter aux yeux : comme pour l'esclavage, nous avons une situation d'agression *permanente* contre les vrais propriétaires — les vrais possesseurs — de la terre, les laboureurs, les paysans, agression exercée par un propriétaire illégitime dont la prétention à posséder, aussi bien maintenant qu'à l'origine, la terre et ses fruits provient de la coercition et de la violence. De même que le premier Dupont était un agresseur permanent du premier Durand, ainsi le détenteur actuel du titre hérité de Dupont continue d'agresser les paysans actuels. Dans ce régime, appelé "féodalité" ou "monopole des terres", le propriétaire féodal ou monopoleur n'a aucun Droit légitime sur la terre. Ses "locataires" actuels, les paysans, devraient être les propriétaires absolus de leurs terres et, comme dans le cas de l'esclavage, les titres devraient en être remis aux paysans, sans aucune indemnité pour les propriétaires monopoleurs^[95].

On remarquera que la féodalité ainsi définie ne se limite pas à la situation où le paysan est *en plus* forcé de demeurer sur la terre du propriétaire pour la cultiver (ce qui correspond en gros à l'institution du "servage")^[96]^[97]. Elle ne dépend pas non plus de l'imposition d'autres mesures violentes pour maintenir et perpétuer la propriété foncière féodale (comme l'interdiction par les hommes de l'Etat de la vente des domaines féodaux, ou de leur partage par voie de succession)^[98]. La féodalité au sens où nous l'entendons n'est rien d'autre que la confiscation violente et perpétuelle de la propriété foncière, dont les vrais propriétaires sont ceux qui ont mis la terre en valeur. Ainsi, le fermage féodal correspond exactement à un tribut annuel imposé à des producteurs par des conquérants prédateurs. Le fermage est une sorte de tribut permanent. Notez aussi qu'il n'est pas nécessaire que les paysans soient les descendants des victimes originelles. En effet, puisque l'agression continue aussi longtemps que la relation d'agression féodale demeure, les paysans actuels sont des victimes actuelles de même qu'ils sont les propriétaires légitimes ici et maintenant. Bref, dans le cas de la propriété féodale ou monopole des terres, nos deux conditions pour invalider des titres de propriété sont réalisées : non seulement le titre de propriété originel provient d'une injustice mais c'est aussi le cas de la possession actuelle, dont on peut facilement identifier les victimes.

Notre fable sur le roi de Syldavie et sa famille illustre comment la féodalité peut apparaître sur un territoire. Le roi a fait de lui-même et des membres de sa famille des seigneurs féodaux régnant sur des portions du territoire syldave, chacun extorquant par la violence aux habitants un tribut appelé fermage.

Nous ne voulons évidemment pas suggérer que tout loyer foncier soit illégitime et constitue une forme de tribut permanent. Au contraire, il n'y a pas de raison pour que, dans une société libertarienne, celui qui transforme une parcelle de terre ne puisse la louer ou la vendre à quelqu'un d'autre ; et c'est bien ce qui se produira. Comment distinguer entre loyer féodal et loyer légitime, entre affermage féodal et location justifiée ? Encore une fois, en appliquant nos règles sur la validité des titres de propriété. Nous essaierons de voir si le titre foncier est d'origine violente et (dans le cas qui nous occupe) s'il persiste une agression contre les producteurs agricoles, les paysans. Si nous établissons que c'est le cas le problème est réglé puisque agresseur et victime sont assez clairement identifiés. Mais si nous ne pouvons pas établir ces faits, alors notre règle dit qu'en l'absence de criminel bien identifié, le titre de propriété et le loyer sont justes et légitimes, n'ayant pas de caractère féodal. Comme la féodalité est un régime où le crime a une longue histoire, les titres de propriété invalides y sont parmi les plus faciles à dépister.

Chapitre 11. Le monopole des terres hier et aujourd'hui

I

l existe deux régimes de titres fonciers moralement indéfendables^[99] : la féodalité, caractérisée par une agression permanente des propriétaires fonciers contre les paysans qui travaillent la terre ; et l'accaparement des terres, où l'on interdit aux colons de s'établir sur des terres vierges au nom de titres de propriété sans fondement. On peut appeler ces deux sortes d'agression le "monopole des terres", non pas qu'une seule personne ou un seul groupe soit propriétaire de toute les terres mais au sens où, dans les deux cas, des privilèges arbitraires grèvent la propriété foncière, en violation du principe libertarien selon laquelle la terre n'appartient à personne sinon à ses premiers utilisateurs, ou à leurs héritiers et ayants droit^[100].

Le monopole des terres est plus répandu dans le monde actuel que la plupart des gens — et en particulier des Américains — ne le croient. Dans les pays sous-développés, notamment en Asie, au Moyen-Orient et en Amérique latine, la propriété féodale du sol est un problème social et économique aigu — qu'il s'accompagne ou non d'un quasi-servage imposé aux paysans. En fait, les Etats-Unis sont un des très rares pays au monde où, grâce à d'heureux aléas de l'histoire, la féodalité est pratiquement inconnue^[101]. Ayant largement échappé à la féodalité, les Américains ne parviennent pas à y voir un problème. Cela est particulièrement vrai des économistes libéraux américains, qui ont tendance à se contenter de faire l'éloge du marché libre pour toute recommandation à l'usage des pays pauvres. Naturellement, ces sermons tombent dans l'oreille d'un sourd puisque la notion de marché libre des conservateurs américains n'implique pas l'abolition de la féodalité et du monopole des terres ni le retour des titres de propriété aux paysans *sans indemnité* pour les possesseurs actuels. Pourtant, comme l'agriculture reste l'activité la plus importante des pays sous-développés, on ne pourra y établir un *véritable* marché libre, une société vraiment libertarienne, vouée à la justice et aux Droits de propriété, qu'en abrogeant les titres féodaux illégitimes. Mais les économistes utilitaristes, à qui manque une théorie éthique des Droits de propriété, ne peuvent que s'en remettre à la défense du *statu quo* — en l'occurrence, hélas! le *statu quo* féodal qui est contraire à la justice et empêche toute possibilité d'un marché libre authentique dans la propriété foncière et l'agriculture. Ce refus de considérer le problème agraire a pour conséquence un dialogue de sourds entre les Américains et les citoyens des pays sous-développés.

Aux pays sous-développés les conservateurs américains prêchent surtout la

vertu de l'investissement étranger privé et la nécessité d'un climat sans risque politique pour accueillir les investissements des pays avancés. On ne saurait mieux dire, mais cela prend souvent des airs d'irréalité pour les peuples sous-développés parce que les conservateurs s'entêtent à ne pas faire la distinction entre l'investissement étranger légitime qui provient du marché libre et l'investissement assis sur des privilèges de monopole et d'immenses concessions foncières attribués dans ces pays par les hommes des Etats. Dans la mesure où l'investissement étranger se fonde sur le monopole des terres et l'agression contre la paysannerie, les capitalistes étrangers font figure de seigneurs féodaux, et méritent bien d'être traités comme tels.

L'intellectuel mexicain de gauche Carlos Fuentes a donné une expression émouvante à ces vérités sous la forme d'un message adressé au peuple américain :

“Vous avez connu quatre siècles de développement ininterrompu sous le régime capitaliste. Nous avons vécu quatre siècles de sous-développement dans une structure féodale [...] Vous êtes nés avec la révolution capitaliste [...] Vous êtes partis de zéro, dans une société vierge, de plain-pied avec les temps modernes, sans le boulet de la féodalité. Nous avons au contraire été constitués comme des dépendances de l'ordre féodal du Moyen Age déclinant ; nous avons hérité ses structures désuètes, absorbé ses vices et de cela sont sorties des institutions perdues sur la frange de la révolution moderne [...] Nous sommes passés de [...] l'esclavage aux [...] *latifundia**, à la négation des droits politiques, économiques et culturels des masses, à un bureau des douanes fermé aux idées modernes [...] Vous devez comprendre que le drame de l'Amérique latine tient à la persistance de ces structures féodales durant quatre siècles de misère et de stagnation, alors que vous étiez au coeur de la révolution industrielle et pratiquiez une démocratie libérale...^[102]

Pas besoin d'aller loin pour trouver des exemples de vols et de monopoles des terres dans le monde actuel : ils sont légion. Citons un cas de l'histoire récente, qui fait penser à celui de notre roi imaginaire de Syldavie : “Le Shah possède plus de la moitié des terres arables d'Iran, conquises par son père. Près de 10 000 villages lui appartiennent. Jusqu'à maintenant, ce grand réformateur en a vendu deux.”^[103] Un cas typique d'association entre l'investissement étranger et le vol des terres nous est donné par une société minière nord-américaine établie au Pérou, la *Cerro de Pasco Corporation*. Après s'être légitimement procurée son domaine en l'achetant à une communauté religieuse il y a un demi-siècle, la société commença, en 1959, à empiéter sur les terres de ses voisins, des paysans Indiens, et à les exproprier. Les Indiens de Rancas qui refusaient de quitter leurs terres furent massacrés par des paysans à la solde de la compagnie ; les Indiens de Yerus Yacán tentèrent de mettre en cause les agissements de la compagnie devant les tribunaux, alors que ses hommes de main incendiaient les pâturages et rasaient les huttes. Quand, par des actions de masse non violentes, les Indiens eurent repris leurs terres, le gouvernement, à la requête de la *Cerro de Pasco* et des propriétaires de *latifundia*, envoya la troupe expulser, molester et dans certains cas assassiner les Indiens sans armes^[104].

Que penser des investissements dans les champs pétrolifères, qui représente

une des principales formes d'investissement étranger dans les pays sous-développés ? L'erreur que commettent la plupart des analystes est de les approuver sans réserve ou de les condamner en bloc, alors qu'il faut examiner chaque cas particulier pour déterminer le caractère juste ou injuste du titre de propriété en question. Quand, par exemple, une société pétrolière, étrangère ou nationale, réclame la propriété du gisement pétrolifère qu'elle découvre et où elle fait des forages, elle le fait à juste titre en tant que premier utilisateur, et ce serait une injustice de la part de l'Etat du pays sous-développé que d'imposer des taxes à cette entreprise ou de la réglementer. Si les hommes de l'Etat se proclament propriétaires du sol et accordent à la société pétrolière une simple concession, alors (comme nous le verrons plus loin dans notre examen du rôle de l'Etat) leur prétention est illégitime et sans fondement ; c'est la société qui, en tant que premier utilisateur, est la propriétaire légitime du gisement ; elle n'en est pas seulement concessionnaire-locataire.

Il y a toutefois des cas où la société pétrolière obtient de l'Etat sous-développé la concession, antérieure au forage, d'un monopole sur tout le pétrole à l'intérieur d'un vaste territoire, ce qui signifie l'éviction par la force de tout producteur concurrent qui voudrait venir explorer ou forer dans la région. Dans ce cas, comme dans celui où Robinson expulserait arbitrairement Vendredi par la force, la société pétrolière utilise l'Etat de manière illégitime pour obtenir un monopole de la terre et du pétrole qu'elle recèle. D'un point de vue moral, toute autre entreprise qui vient explorer et forer devient la propriétaire légitime du champ de pétrole "créé" par elle. Et il va de soi que si, par-dessus le marché, notre concessionnaire pétrolier emploie la force publique pour expulser les paysans de leurs terres — comme l'a fait, par exemple, la *Creole Oil Co.* au Venezuela —, il devient le complice des hommes de l'Etat dans la violation des Droits de propriété des paysans.

On est maintenant en mesure de comprendre l'erreur fondamentale des "réformes agraires" dans les pays sous-développés. (En général, ces réformes entreprennent une restitution timide aux paysans des parcelles les moins fertiles, accompagnée d'une indemnisation intégrale des propriétaires terriens, financée souvent du reste par les paysans eux-mêmes par l'intermédiaire de l'Etat.) Si les titres des propriétaires sont fondés, alors toute réforme agraire dirigée contre eux est une confiscation injuste et criminelle de leur propriété ; si au contraire leurs titres sont illégitimes, alors ce genre de réforme est insignifiante et ne s'attaque pas au coeur du problème. Car la seule solution juste réside dans une évacuation immédiate des lieux et la cession des titres aux paysans, sans aucune indemnité pour les agresseurs coupables d'avoir injustement accaparé la terre. Ainsi le problème agraire des pays sous-développés ne peut-il recevoir de solution que par l'application des règles de justice que nous avons proposées, ce qui nécessite une enquête à grande échelle sur la validité historique des titres actuels de propriété foncière.

L'idée que la féodalité, loin d'être despotique et aliénante, constituait en fait un rempart de la liberté, a gagné du terrain dans les milieux conservateurs américains au cours des dernières années. Les tenants de cette thèse font remarquer, fort justement, que le régime féodal n'était pas aussi immoral que le despotisme oriental, mais cela revient à peu près à dire que le bagne n'est pas une peine aussi lourde que la mort. Ce qui distingue la féodalité du

despotisme oriental est une question de degré et non de nature : dans le premier cas, le pouvoir discrétionnaire qui s'exerçait sur les terres et les personnes était dispersé sur des zones géographiques ; dans le second cas, un suzerain, assisté de sa cour bureaucratique, tendait à concentrer entre ses mains la propriété de toutes les terres d'un pays. Les deux types de pouvoir et de répression participent du même régime : le despote oriental est dans la situation d'un suzerain féodal unique avec le pouvoir sans partage qui en découle. Les deux systèmes sont des variantes du même thème et aucun n'est le moins du monde libertarien. Et on n'a aucune raison de croire que ce seraient là les seuls choix possibles.

La réflexion historique sur ces questions a été aiguillée sur une bien mauvaise voie par les historiens étatistes allemands de la fin du 19^e siècle, comme Schmoller, Bucher, Ehrenberg, Sombart, et d'autres^[105], qui postulèrent une dichotomie très nette, une opposition fondamentale entre la féodalité d'une part et, d'autre part, la monarchie absolue et un Etat fort. Ils supposèrent que le développement du capitalisme exigeait la monarchie absolue et un Etat puissant pour écraser les barrières des féodalités locales et des corporations. Dans la défense de cette dichotomie entre d'une part le capitalisme allié avec un Etat central fort et la féodalité d'autre part, ils reçurent l'appui des marxistes, qui ne voyaient pas de différence entre une "bourgeoisie" acoquinée avec les hommes de l'Etat et une bourgeoisie agissant sur le marché libre. Cette vieille dichotomie a été reprise par certains conservateurs contemporains, qui n'ont fait qu'en renverser les termes : la féodalité et l'Etat central puissant demeurant aux antipodes, ils considérèrent la féodalité comme le bon volet de l'alternative.

L'erreur se trouve dans la dichotomie même. En réalité, l'Etat fort et la féodalité n'étaient pas incompatibles : le second était une excroissance nécessaire de la première, le monarque absolu gouvernant comme un suzerain super-féodal. L'Etat puissant, tel qu'il s'est développé en Europe occidentale, n'a pas entrepris de supprimer les barrières féodales au commerce mais, bien au contraire, de *surajouter* à la structure féodale ses propres contrôles centralisés et le poids de son fardeau fiscal. La Révolution française, qui crut s'attaquer au type même de l'absolutisme étatique en Europe, voulait détruire *à la fois* les ingérences locales de la féodalité *et* le fardeau de la fiscalité centrale^[106]. La vraie dichotomie est celle qui opposait la *liberté* d'un côté et, les seigneurs féodaux et les monarques absolus de l'autre. Du reste, c'est dans les pays où le pouvoir aussi bien de la féodalité que du gouvernement central étaient les plus faibles — les cités-Etats italiennes et, au 17^e siècle, la Hollande et l'Angleterre — que le marché et le capitalisme se sont développés le plus tôt et le plus vigoureusement^[107].

Si l'Amérique du Nord échappa au fléau de la féodalité et du monopole des terres, ce ne fut pas faute de s'y être frottée. Plusieurs des colonies anglaises, surtout celles qui avaient été établies sous la forme de compagnies à charte ou de concessions privées comme New York, le Maryland et les deux Caroline, essayèrent sérieusement d'établir un régime féodal. Ces tentatives échouèrent parce que le Nouveau Monde était une vaste terre vierge et que les bénéficiaires de monopoles fonciers et de concessions féodales — dont plusieurs de taille énorme — ne pouvaient en profiter qu'en incitant des colons d'Europe à venir s'y établir. Il n'y avait

pas ici, comme dans l'Ancien Monde, des colons qui, étant déjà établis sur des terres relativement encombrées, pouvaient être facilement exploités. Forcés d'encourager la colonisation et appâtés par un gain rapide, les propriétaires fonciers n'eurent d'autre choix que de diviser leurs terres et de les vendre aux colons. Il est bien sûr regrettable que les titres arbitraires et les concessions étatiques aient accaparé des terres avant leur colonisation. A cause de cela, les colons ont été forcés de payer pour des terres qui auraient dû être gratuites. Mais l'injustice disparaissait dès qu'un colon achetait sa terre et que la propriété lui en était reconnue de plein Droit. C'est ainsi que la grande disponibilité de terres vierges de même que l'appât du gain des concessionnaires fonciers ont partout entraîné l'heureuse suppression de la féodalité et du monopole sur les terres, et l'établissement en Amérique du Nord d'un régime foncier véritablement libertarien. Quelques propriétaires coloniaux voulurent bien instituer le paiement de redevances^{**} — dernier vestige des exactions féodales — mais les colons, qui considéraient que la terre leur appartenait sans partage, refusèrent de payer. Dans tous les cas, les propriétaires coloniaux durent renoncer à percevoir ces redevances, même avant que leurs chartes ne leur soient confisquées par la Couronne britannique^[108]. A part le cas notable de l'esclavage et des grandes plantations du Sud, on ne relève qu'une seule exception mineure à la disparition de la tenure féodale : dans les comtés de la vallée de l'Hudson près de New-York, où les grands propriétaires refusèrent de vendre les terres aux colons et persistèrent à les affermer, ce qui déclencha la résistance et même la guerre ouverte entre les fermiers (qu'on appelait "paysans") et leurs seigneurs féodaux. Le point culminant en fut les guerres dites "des fermages"^{***} dans les années 1840. C'est alors qu'enfin, la législature de l'Etat de New-York mit un terme à l'exaction des redevances et c'est ainsi que disparut le dernier vestige de la féodalité, en-dehors du Sud.

La grande exception à cette agreste pastorale était naturellement le régime de l'esclavage qui fleurissait dans les Etats du Sud. C'est au travail forcé des esclaves que le système des grandes plantations sudistes devait son existence. Sans ce travail forcé, ces grandes plantations — et peut-être avec elles une bonne partie de la culture du tabac et du coton — n'auraient pas pris tant d'importance dans le Sud.

Nous avons indiqué plus haut quelle est la seule solution morale au problème de l'esclavage : son abolition immédiate et inconditionnelle, sans aucun indemnité pour les propriétaires d'esclaves. En vérité, toute indemnisation aurait dû se faire dans l'autre sens : indemniser les esclaves pour toute leur vie passée sous l'oppression. Une partie essentielle de l'indemnisation nécessaire aurait consisté à laisser les plantations non pas aux propriétaires d'esclaves, qui n'avaient guère Droit à aucune propriété, mais aux esclaves eux-mêmes qui, selon notre principe de la première mise en valeur, avaient mêlé leur travail à la terre pour développer ces plantations. C'est dire que, à tout le moins, l'élémentaire justice libertarienne exigeait non seulement la libération immédiate des esclaves mais aussi la rétrocession immédiate en leur faveur, toujours sans indemnités pour leurs maîtres, de ces terres qu'ils avaient travaillées à la sueur de leur front. Ce qui arriva, c'est que le Nord victorieux commit la même erreur — encore que l'accusation d'"erreur" est trop charitable pour une politique qui préserva l'essentiel d'un régime social injuste et oppressif

— que le Tsar Alexandre libérant les serfs russes en 1861 : on libéra les personnes physiques des opprimés, mais les propriétés sur lesquelles ils avaient travaillé et qu'ils méritaient de posséder furent laissées aux mains de leurs anciens oppresseurs. Forts du pouvoir économique ainsi conservé, les anciens seigneurs redevinrent rapidement, en pratique, les maîtres de ceux qui n'étaient plus que des locataires ordinaires ou des travailleurs agricoles libres sur leurs terres. Ayant goûté à la liberté, les serfs et les esclaves furent cruellement dépossédés de ses fruits^[109].

Chapitre 12. La légitime défense

Si chaque homme est titulaire d'un Droit absolu sur la propriété qu'il détient légitimement, il s'ensuit qu'il a le Droit de la *conserver*, c'est-à-dire d'employer la force pour la défendre contre l'intrusion violente. Les pacifistes absolus qui affirment aussi croire aux Droits de propriété — comme M. Robert LeFevre — sont en contradiction avec eux-mêmes : car si l'homme possède un bien mais se voit refuser le Droit de défendre sa propriété contre les attaques, il est clair qu'on le prive d'une dimension très importante de son Droit de propriété. Dire qu'un bien appartient à quelqu'un de manière absolue mais qu'il n'a pas le Droit de le protéger contre une attaque revient à nier son Droit absolu sur cette propriété.

De plus, si chaque homme a le Droit de défendre sa personne et sa propriété en cas d'attaque, on doit nécessairement lui reconnaître aussi le Droit d'embaucher d'autres personnes ou d'accepter leur assistance pour cette défense. On a le Droit d'embaucher et d'accepter des services de défense exactement comme on a celui d'embaucher un jardinier ou d'accepter ses services bénévoles.

Ce Droit qu'un homme possède de défendre légitimement sa personne et sa propriété, quelles en sont les limites ? La réponse fondamentale est qu'il s'étend jusqu'au point où il commencerait à empiéter sur les Droits de propriété d'autrui. Passé ce point, la "défense" deviendrait elle-même une intrusion violente dans la propriété légitime de quelqu'un d'autre, qui pourrait à juste titre se défendre en retour.

L'emploi de la violence défensive n'est donc permis que contre une intrusion concrète, ou une menace immédiate d'intrusion, dans la propriété — et non contre quelque tort ou dommage non-violent qu'une personne peut subir dans son revenu ou dans sa propriété. Supposons par exemple que W, X, Y, Z et d'autres décident, pour quelque raison que ce soit, de boycotter le magasin ou l'usine de Durand. Appelant tout le monde au boycottage, ils manifestent devant chez Durand, distribuent des tracts, prononcent des discours, toujours de manière pacifique. Durand peut y perdre gros en revenus, les raisons des manifestants peuvent bien être insignifiantes voire immorales, le fait demeure que les organisateurs du boycott sont parfaitement dans leur Droit et que, si Durand y répondait par la force, c'est lui qui deviendrait un agresseur criminel contre leur propriété.

La violence défensive n'est donc permise que pour résister à des actes d'agression contre la personne ou la propriété. Cette agression inclut cependant deux variantes de l'agression physique proprement dite : l'*intimidation*, c'est-à-dire la menace directe de violence physique ; et la *fraude*, qui revient à s'approprier ce qui appartient à autrui sans son consentement et s'assimile par conséquent à un vol "implicite".

Imaginons quelqu'un qui vous aborde dans la rue, brandit un revolver et exige votre portefeuille. Il ne vous a peut-être pas molesté physiquement au cours de cette rencontre, mais s'il vous a pris de l'argent, c'est avec la menace directe et explicite de vous abattre si vous désobéissiez à son injonction. La menace d'agression dont il a usé afin d'obtenir votre

soumission équivaut à l'agression elle-même.

Il importe toutefois de préciser que la menace d'agression doit être manifeste, immédiate et directe ; autrement dit, elle doit s'exprimer dans le début d'exécution d'une action visible. Tout critère indirect et lointain de "risque" ou de vague menace n'est que prétexte commode pour l'agression d'un prétendu "défenseur" contre la menace hypothétique. Par exemple, l'un des principaux arguments pour la Prohibition des années 1920 était que la consommation de boissons alcoolisées augmentait la probabilité que des personnes (indéterminées) commettent divers crimes, la prohibition étant alors considérée comme une mesure de "défense" de la personne et de la propriété. Il s'agissait en fait d'une agression brutale contre les Droits de la personne et la propriété, contre le Droit de vendre, d'acheter et de consommer des boissons alcoolisées. Autrement, on pourrait soutenir, de la même manière, que (1) faute de prendre des vitamines, les gens sont plus irritables ; que (2) Cette carence a des chances d'accroître la criminalité ; et que (3) chacun devrait donc être forcé de prendre chaque jour les vitamines qu'il lui faut. Si l'on admet les menaces vagues et éloignées — au lieu des seules menaces explicites et immédiates —, toutes les formes de tyrannie peuvent trouver des excuses. La seule manière de se protéger contre le despotisme est de conserver, pour déterminer si une menace constitue une agression, le critère du caractère manifeste, immédiat et explicite. Devant le cas inévitable de gestes flous ou incertains, nous devons nous replier sur le critère de la menace directe et immédiate et, quand il n'est pas satisfait, laisser les gens faire ce qu'ils font. Bref, pour déterminer si une agression est vraiment en cours, la charge de la preuve repose sur celui qui a recours à la violence défensive.

L'identification de la fraude à un vol implicite découle de la liberté contractuelle, conformément au Droit de propriété privée. Supposons, par exemple, que Durand et Dupont conviennent de l'échange de titres de propriété suivant : Durand paiera 5 000 francs pour l'automobile de Dupont. Si Durand prend l'automobile mais refuse ensuite de céder les 5 000 francs, c'est exactement comme s'il avait volé cette somme : il a commis un acte d'agression contre 5 000 francs, qui sont désormais la propriété de Dupont. Le non respect de ce contrat s'assimile donc à un vol, à une appropriation matérielle de la propriété d'autrui qui est tout aussi "violente" qu'une violation de domicile ou un cambriolage.

De même, la *tromperie sur la marchandise* constitue un vol implicite. Si Durand, en échange de ses 5 000 francs, reçoit non pas la voiture convenue mais une autre plus vieille et moins bonne, il y a vol implicite : ce qui appartenait à quelqu'un a été approprié par un autre sans que ce dernier ne cède la contrepartie prévue au contrat^[110].

Mais ne tombons pas dans le piège de prétendre que tous les contrats, quels qu'ils soient, sont exécutoires (c'est-à-dire que l'on peut à bon Droit recourir à la violence pour les faire respecter). La seule raison qui rend exécutoires les contrats pris en exemple ci-dessus est que leur rupture s'assimile à un vol implicite. Les contrats sans possibilité de vol implicite ne seraient pas exécutoires dans une société libertarienne^[111]. Supposons par exemple que X et Y s'entendent, concluent un contrat, pour se marier dans six mois ; ou encore que X promette à Y de lui *donner* une certaine somme dans six mois. Si X viole cet accord, il est peut-être moralement

condamnable mais, comme il n'y a pas eu vol implicite de la propriété de l'autre partie, il n'y a pas contrat exécutoire. Le recours à la violence pour forcer X à exécuter ce genre de contrat constituerait une transgression de ses Droits *tout aussi injuste* que si Durand employait la violence contre ceux qui boycottent son magasin. Donc, les simples *promesses* ne sont pas des contrats légitimement exécutoires dans la mesure où leur violation n'implique pas une violation de la propriété ou un vol implicite.

Si les contrats de prêt sont légitimement exécutoires ce n'est pas à cause de la promesse sous-jacente mais parce que le défaut de paiement du débiteur constitue une appropriation par celui-ci de la propriété du créateur, c'est-à-dire un vol. Par exemple, si Lebrun prête 1 000 francs à Levert en échange de 1 100 francs à remettre dans un an, et que l'emprunteur ne rembourse pas, on doit en conclure que le premier s'est approprié 1 100 francs de la propriété du second, qu'il refuse de lui rendre son bien et par conséquent qu'il l'a volé. C'est cette conception juridique de la dette - affirmant que le créateur a un *Droit de propriété* sur la dette — devrait gouverner tous les contrats de prêt.

Ce n'est pas le rôle du *droit* — qui est, à proprement parler, l'ensemble des règles et méthodes gouvernant l'usage de la violence dans la protection des personnes et des propriétés — que de chercher à rendre les gens plus moraux en utilisant la violence légale. Il n'appartient pas au droit d'imposer aux gens de dire la vérité ou de tenir leurs promesses. La violence légale est au contraire dans son rôle lorsqu'elle défend les personnes et leur propriété contre les agressions violentes, les coups et blessures et l'expropriation de leurs biens. Aller au-delà — par exemple, en rendant exécutoires les simples promesses —, c'est faire du contrat un fétiche arbitraire sans comprendre que le caractère exécutoire des contrats se justifie par la défense des justes Droits de propriété.

La violence défensive doit se limiter à la riposte aux intrusions violentes — agressions immédiates ou implicites, ou menaces directes et explicites. Ce principe étant acquis, jusqu'où va le Droit de se défendre par la violence ? Ce serait évidemment une révoltante agression criminelle que de tirer sur un homme de l'autre côté de la rue parce que son regard hargneux vous a semblé préluder à une agression. Le danger doit être "manifeste et imminent"* — pour reprendre le critère qu'il faut appliquer non pas aux restrictions de la liberté d'expression (restrictions qui ne sont jamais légitimes quand on considère la liberté d'expression comme un sous-ensemble des Droits de la personne et de la propriété) mais bien au Droit de prendre des mesures coercitives contre une agression qui se présente comme imminente^[112].

Deuxième question : doit-on être d'accord avec ces libertariens qui reconnaissent au boutiquier le Droit de tuer le gamin qui a dérobé un chewing-gum ? Cette position, que l'on peut qualifier de "maximaliste", se défend comme suit : "en volant le chewing-gum, le gamin se place en-dehors de la loi. Ses actions démontrent qu'il ne soutient ni ne respecte la vraie théorie des Droits de propriété. Il s'ensuit qu'il perd tous ses Droits, et le boutiquier peut légitimement le tuer en guise de représailles"^[113].

La démesure de cette thèse est grotesque. Accrochée au Droit du boutiquier sur son chewing-gum, elle méprise totalement un autre Droit de propriété

très précieux : le Droit de chaque homme — y compris le gamin — d’être propriétaire de soi. En vertu de quoi devrait-on croire que celui qui viole très légèrement la propriété d’autrui se retrouve par le fait même déchu de tout ce qu’il possède ? Je propose un autre principe fondamental de criminologie : le délinquant, c’est-à-dire l’envahisseur, se trouve déchu de ses Droits *dans la mesure* où il a privé un autre homme des siens. Selon que l’on prive quelqu’un de sa propriété sur sa propre personne ou l’extension de cette propriété dans les choses physiques, on perd ses propres Droits dans la même mesure^[114]. De ce principe découle immédiatement la théorie de la proportionnalité des délits et des peines, que résume le vieil adage : “A chaque infraction, une peine proportionnée”^{** [115]}.

Nous en déduisons qu’en tirant sur le petit voleur, en le blessant ou en le tuant, le boutiquier est allé au-delà de la perte proportionnelle de ses Droits ; cet excès est *en lui-même* une violation des Droits que le voleur de chewing-gum possède sur sa propre personne. En fait, l’épicier est devenu un criminel, pour avoir blessé ou tué sa victime, son infraction étant de loin plus grave que le vol d’origine

Autre question à poser : faut-il considérer la provocation à l’émeute comme punissable par la loi ? Supposons que Lerouge harangue une foule : “Allez-y, brûlez tout, pilliez, massacrez!” ; la foule obtempère immédiatement alors que l’instigateur, lui, ne participe pas aux actes criminels. Dans la mesure où tout homme est libre d’adopter sa propre ligne de conduite, on ne peut pas dire que Lerouge ait, de quelque manière, *déterminé* les actes criminels des émeutiers ; ses exhortations ne le rendent pas responsable de leurs crimes *à eux*. La prétendue “provocation à l’émeute” n’est en fait que l’exercice d’une liberté de parole qui n’implique pas pour autant la participation au crime. Il est certain, d’autre part, que si Lerouge a participé à une conspiration pour commettre des crimes et qu’il ait ensuite donné aux autres le feu vert, il est tout aussi impliqué dans ces crimes qu’ils le sont eux-mêmes— et bien davantage en tant que cerveau du gang.

Une autre implication limpide de notre discussion de la légitime défense est que chaque homme possède le Droit absolu de porter des armes — que ce soit pour sa propre protection ou pour quelque autre cause licite. La violation du Droit consiste non pas dans le fait de *porter* des armes, mais dans le fait de *s’en servir* pour menacer ou commettre des agressions. Incidemment, il est étonnant que les lois américaines aient spécifiquement prohibé les armes *dissimulées* alors que ce sont plutôt les armes *apparentes*, non dissimulées, qui sont susceptibles de servir à l’intimidation.

Dans chaque crime, dans chaque violation des Droits, de la rupture de contrat la plus anodine jusqu’au meurtre, il y a toujours deux parties en cause : la victime ou “plaignant”, et le présumé malfaiteur, ou “accusé”. Le but de toute action judiciaire est de déterminer le plus exactement possible qui est, et qui n’est pas, le fautif dans une affaire particulière. Les règles du processus judiciaire se fondent sur des méthodes généralement acceptées pour trouver les coupables. Mais il y a, du point de vue libertarien, une contrainte à respecter absolument : les procédures judiciaires ne doivent pas employer la force contre des innocents. Car l’emploi de la force physique contre un innocent est une violation de ses Droits, elle est donc en soi criminelle et illicite. Considérons ces méthodes policières que sont la

brutalité, la torture des suspects — ou au minimum l'écoute électronique. On reproche invariablement à ceux qui s'opposent à ces méthodes de "se montrer trop bon avec les délinquants". Or, le problème est précisément que nous *ne savons pas* si nous avons affaire ou non à des délinquants ; et jusqu'à ce qu'ils aient été reconnus coupables, on doit présumer qu'ils ne le sont pas et qu'ils jouissent par conséquent de tous les Droits des innocents : "Tout prévenu est présumé innocent", dit l'adage. (La seule exception est représentée par la victime qui, en état de légitime défense, repousse un agresseur en flagrant délit, disons, de violation de domicile, car elle sait de science certaine qui est le malfaiteur) Il ne s'agit pas de "cajoler les fauteurs de trouble" mais de s'assurer que la police ne viole pas, chez les personnes qu'elle soupçonne, le Droit de propriété sur sa propre personne de quiconque est présumé innocent. Dans ce contexte, celui qui se montre "gentil avec les criminels" et strict envers la police se montre un bien meilleur défenseur des Droits de propriété que ne l'est l'homme de "droite".

Une réserve majeure s'impose toutefois : la police a le Droit d'employer les méthodes coercitives *à condition que*, en fin de compte, le suspect se révèle coupable *ou bien que*, dans le cas contraire, les policiers soient eux-mêmes traités comme des criminels — car le principe qui interdit l'usage de la force contre les non-criminels demeure en vigueur. Prenons le cas où la police brutalise et torture un homme soupçonné de meurtre pour obtenir des informations (et *non pas*, bien sûr, pour obtenir un aveu sous la contrainte, qui ne saurait être valable). Si le suspect finit par être reconnu coupable, les policiers doivent être disculpés de toute charge, puisqu'ils n'ont fait qu'administrer à l'assassin une partie de la peine qu'il a méritée, celui-ci ayant été déchu de ses Droits dans une mesure bien plus grande. Mais si le suspect n'est *pas* reconnu coupable, cela signifie que la police a brutalisé et torturé un innocent et les responsables doivent être envoyés dans le box des accusés pour coups et blessures. Bref, les policiers doivent toujours être traités exactement comme n'importe qui ; dans une société et un régime juridique libertarien, chaque homme a la même liberté et les mêmes Droits. Il ne saurait exister d'immunité spéciale, de "permis" pour commettre des agressions. D'où il s'ensuit que, dans la société libertarienne, les policiers doivent assumer leurs risques comme tout le monde ; s'ils commettent une agression contre une personne, ils ont intérêt à ce qu'elle l'ait méritée car, autrement, les criminels, *ce sont eux*.

En corollaire, les policiers n'ont jamais le Droit de commettre une agression pire que celle qui fait l'objet de leur enquête — c'est-à-dire plus que proportionnée. Ainsi, la police ne saurait brutaliser et torturer un individu suspect de larcin *même* s'il se trouve en être coupable puisque les coups et blessures subis par lui représentent une violation des Droits bien plus grave que celle causée par le larcin.

Il est évident qu'une personne ne peut, dans l'exercice de son Droit de légitime défense, forcer les autres à venir à son secours. Car alors, celui qui se défend violerait lui-même les Droits d'autrui. Si X agresse Y, celui-ci ne peut faire usage de la force pour contraindre Z à l'aider à se défendre car, ce faisant, Y serait tout aussi coupable d'agression criminelle envers Z. On doit donc rejeter la *conscription militaire* puisque le conscrit devient un esclave, qui combat au profit de quelqu'un d'autre. Est aussi condamnée une institution très importante de notre système judiciaire américain : l'*assignation forcée des témoins*. On ne devrait avoir le Droit de forcer

personne à parler sur aucun sujet. L'interdiction de forcer quelqu'un à s'incriminer soi-même est bien belle mais elle devrait aussi s'étendre au Droit de ne pas incriminer *quelqu'un d'autre* et, en général, au Droit de ne rien dire du tout. La liberté de parole ne signifie rien sans son corollaire, qui est la liberté de garder le silence.

Si on ne doit pas faire usage de la force contre le non-criminel, il s'ensuit que le système actuel de réquisition des jurés doit aussi être supprimé. De même que la conscription est une forme d'esclavage, de même l'obligation d'être membre d'un jury. Et c'est justement à cause de son importance que le métier de juré ne doit pas être exercé par des esclaves mécontents. Comment une société peut-elle s'appeler "libre" et reposer sur l'esclavage des jurés ? Si les tribunaux doivent aujourd'hui réduire les jurés à l'esclavage, c'est parce qu'ils offrent pour leurs services une rémunération tellement inférieure au prix du marché qu'il y a pénurie de volontaires. Le problème est semblable à celui de la conscription militaire : l'armée, qui paie aux simples soldats des salaires bien au-dessous du marché, ne peut à ce prix obtenir tous les engagés qu'elle demande, et elle recourt à la conscription pour combler la pénurie. Que les tribunaux paient le prix du marché pour les services des jurés et ceux-ci se présenteront en nombre suffisant.

Puisqu'il ne saurait y avoir de contrainte contre les jurés ou contre les témoins, le pouvoir *d'assigner* quelqu'un à *comparaître* devant un tribunal sera supprimé dans l'ordre juridique libertarien. Par contre, on pourra *inviter* les témoins à comparaître. Cette liberté de comparution bénéficiera aussi aux accusés, puisqu'ils n'ont encore été reconnus coupables d'aucun crime. Dans une société libertarienne, le plaignant notifiera à l'accusé la violation du Droit qu'il lui reproche ainsi que le procès qui sera instruit contre lui. L'accusé sera invité à s'y présenter. S'il choisit de ne pas se défendre, le procès se déroulera en son absence — ce qui diminuera évidemment ses chances d'acquittement. On ne pourra utiliser la contrainte contre l'accusé qu'*après* sa condamnation finale. Pour les mêmes raisons, un accusé ne pourra être détenu avant d'être condamné à moins que son geôlier, comme dans le cas de la coercition policière, ne soit prêt à courir le risque d'une accusation de séquestration arbitraire si l'accusé devait finalement être acquitté^[116].

Chapitre 13. La proportionnalité des peines

Il y a peu de domaines de la théorie politique libertarienne qui soit aussi mal en point que la théorie des peines^[118]. Les libertariens se sont généralement contentés d'énoncer ou d'élaborer l'axiome selon lequel nul n'est autorisé à porter atteinte à la personne ou à la propriété d'autrui, et on n'a pratiquement pas traité la question des sanctions à prendre contre les agresseurs. Plus haut, nous avons avancé la thèse selon laquelle l'auteur de l'infraction perd ses Droits dans la mesure même où il prive autrui des siens, c'est-à-dire le principe de la proportionnalité des peines. Nous devons maintenant développer cette théorie.

En premier lieu, il est clair que le principe de proportionnalité ne fixe pas une peine obligatoire mais définit le *maximum* permis. Dans la société libertarienne, nous l'avons déjà mentionné, il n'y a que *deux* parties à un litige judiciaire : la victime ou "plaignant", et l'agresseur présumé ou "prévenu". C'est le plaignant qui poursuit le délinquant devant les tribunaux. Dans un monde libertarien, il n'y aurait pas d'offense à une vague "société" ni, par conséquent, de juge d'instruction ou de parquet pour examiner les accusations et mener les poursuites contre le suspect. La règle des peines proportionnées détermine le *niveau* de la peine qu'il est *loisible* à un plaignant d'obtenir contre le délinquant ; elle fixe la limite maximum du châtement que celui qui punit peut infliger sans devenir lui-même un malfaiteur.

Il est donc évident qu'en droit libertarien, la peine capitale devrait être strictement réservée aux cas de meurtre. En effet, un criminel ne peut perdre son Droit de vivre que s'il a dépossédé quelqu'un du même Droit. C'est pourquoi il ne serait pas permis au boutiquier à qui on a volé du chewing-gum d'exécuter quiconque aurait été convaincu de ce vol. S'il faisait cela, c'est *lui*, le boutiquier, qui serait devenu meurtrier sans juste cause, et pourrait être traduit en justice par les héritiers du voleur ou ses mandataires.

En droit libertarien, toutefois, le plaignant ou ses héritiers ne serait pas tenus d'exiger la peine maximum. Si, par exemple, ils ne sont pas favorables à la peine capitale pour quelque raison que ce soit, il sont libres de remettre une partie ou la totalité de la peine méritée par le coupable. Les disciples de Tolsto pardonneraient tout simplement, et l'affaire s'arrêterait là. Une autre possibilité — qui a une longue et honorable tradition dans l'ancien droit occidental — consisterait pour la victime ou ses héritiers à permettre au criminel de *racheter* tout ou partie de sa peine. Si le principe de proportionnalité dictait que le criminel est passible de, disons, dix ans de prison, ce dernier pourrait offrir de l'argent à la victime afin, si bien sûr elle y consentait, de réduire ou d'annuler son châtement. La théorie de la proportionnalité ne fixe que la limite supérieure de la peine, elle nous dit jusqu'à quel niveau de châtement la victime a le *Droit* d'aller.

Le meurtre pose un problème particulier : les héritiers de la victime peuvent manquer de zèle dans la poursuite du meurtrier ou être trop tentés de permettre à celui-ci de payer pour racheter son crime. Le problème se

réglerait de manière fort simple quand les gens indiqueraient dans leur testament la peine souhaitée pour leur assassin éventuel. Alors, les partisans de la rigueur des peines comme les disciples de Tolsto opposés à tout châtiment, obtiendraient exactement ce qu'ils veulent. Une personne pourrait aussi prévoir dans son testament que la poursuite de son assassin éventuel appartiendrait à, disons, une compagnie d'assurance contre le crime.

Si le principe de proportionnalité établit la limite supérieure des peines, comment calcule-t-on cette limite ? Disons d'abord que le châtiment imposé à un criminel doit viser à lui faire payer sa dette *non pas* à "la société", si tant est que cette expression ait un sens, mais à sa *victime*. Le *premier stade* du remboursement de cette dette consiste évidemment dans la restitution, ou *réparation* du dommage causé. Le cas du vol est le plus facile. Si X a volé 100 000 francs à Y, la *première* partie de son châtiment sera de lui rendre son argent (plus les dommages et intérêts ainsi que les dépens judiciaires et les frais de police). Qu'arrive-t-il si, comme c'est généralement le cas, le voleur a dépensé l'argent ? La première étape du châtiment libertarien consistera alors à forcer le voleur à travailler et à verser ce qu'il gagne à sa victime jusqu'à ce qu'elle ait été complètement remboursée. Idéalement, donc, le criminel devient esclave de sa victime, cette condition de juste esclavage continuant jusqu'à ce qu'il ait réparé le tort causé^[119].

Notons bien comment le fait d'axer le châtiment sur la réparation est aux antipodes de la pratique pénale actuelle. Nous observons aujourd'hui l'absurdité suivante. X vole 100 000 francs à Y. Les hommes de l'Etat dépistent, poursuivent et condamnent X et ce, aux frais de Y puisque celui-ci est l'un des contribuables volés dans le processus. Ensuite, au lieu de forcer X à rembourser Y ou de l'envoyer aux travaux forcés jusqu'au remboursement de sa dette, les hommes de l'Etat forcent la victime à payer des impôts pour subvenir aux besoins du criminel durant ses dix ou vingt ans d'emprisonnement. Où diable est donc la justice là-dedans ? Non seulement la victime a perdu son bien, mais elle doit encore payer pour le douteux avantage de poursuivre, condamner puis nourrir et loger le criminel, qui est finalement réduit en esclavage mais pas du tout au bénéfice légitime de sa victime.

L'idée de réparer en priorité le tort causé à la victime a d'importants précédents en droit : c'est même un ancien principe de Droit qui s'est graduellement éteint avec l'agrandissement et la monopolisation des institutions judiciaires par les hommes de l'Etat. Dans l'Irlande du Moyen Age, par exemple, le Roi n'était pas chef d'Etat mais assureur contre le crime : quand un Droit était violé, le Roi commençait par verser une sorte d'indemnité d'assurance à la victime, et il s'occupait ensuite de forcer l'agresseur à lui rembourser sa dépense — la restitution à la compagnie d'assurance étant entièrement subordonnée à l'idée de réparation envers la victime. Dans plusieurs régions de l'Amérique coloniale, trop pauvres pour que les gens se paient le luxe douteux des prisons, les tribunaux plaçaient le voleur comme apprenti chez sa victime où il était forcé de travailler pour elle jusqu'au remboursement de sa dette. Ce n'est pas dire que les prisons disparaîtraient complètement dans une société libre, mais leur caractère serait profondément modifié puisqu'elles serviraient principalement à forcer

les coupables à payer réparation à leurs victimes^[120].

En fait, dans l'ensemble du Moyen Age, le concept de châtiment était généralement dominé par l'idée de réparation du tort causé à la victime, et c'est seulement avec la croissance de l'Etat que les pouvoirs publics interférèrent de plus en plus dans le processus de remboursement, confisquant à leur profit une portion croissante des biens du coupable pour en laisser de moins en moins à la malheureuse victime. A mesure que le centre de gravité s'est déplacé, de l'indemnisation de la victime par l'agresseur, vers le châtiment de prétendus crimes "contre l'Etat", on a observé une sévérité accrue des peines imposées par les hommes de l'Etat. William Tallack, criminologue du début du vingtième siècle, écrivait : "C'est principalement à cause de la violente cupidité des seigneurs féodaux et du pouvoir ecclésiastique médiéval que les Droits des victimes furent graduellement grugés et, en fin de compte, expropriés par ces autorités. Celles-ci imposaient bien une double punition au coupable, d'abord en confisquant sa propriété à leur profit à eux plutôt qu'au profit de la victime et, ensuite, en lui infligeant les oubliettes, la torture, le bûcher ou la potence. Mais la vraie victime était pratiquement laissée pour compte." Le professeur Schafer résumait la situation ainsi : "A mesure que l'Etat monopolisait l'institution de la répression, le droit pénal évacuait lentement les Droits des victimes."^[121]

Si la réparation est le premier facteur à considérer, elle n'épuise pas tout le châtiment. La première raison est qu'on ne voit pas comment le criminel pourrait réparer des coups et blessures sans que rien n'ait été volé. Le droit ancien prévoyait un tarif d'indemnités pécuniaires dues par le criminel à sa victime : *tant* pour coups et blessures, *tant* pour mutilation, etc. Mais ces taux sont tout à fait arbitraires et sans relation avec la nature des crimes en cause. Comme critère de la peine, nous devons donc en revenir au principe selon lequel le criminel est déchu de ses Droits *dans la mesure* exacte où il a privé autrui des siens.

Mais comment établir cette mesure ? Soit un vol de 100 000 francs. Même dans ce cas, la simple restitution des 100 000 francs ne suffit pas vraiment à couvrir la gravité du crime — même en y ajoutant des dommages-intérêts et tout autre dépense encourue. Mentionnons en passant que de se borner à reprendre au voleur l'argent volé ne sert aucunement à décourager ce genre de crime (encore que la dissuasion, nous le verrons plus loin, soit un mauvais critère de punition). Dire que le criminel perd ses Droits *dans la mesure où il a privé la victime des siens* implique qu'en plus de restituer les 100 000 francs volés, il soit forcé de payer à sa victime une somme *additionnelle* de 100 000 francs afin, justement, d'être privé de Droits équivalents (c'est-à-dire la propriété d'une valeur de 100 000 francs) à ceux qu'il a enlevés. Dans les cas de vol, on peut donc dire que le délinquant doit payer un montant équivalent à *deux fois* ce qu'il a volé : une fois pour réparer le dommage causé et une seconde fois pour la perte des Droits qu'il a infligée à autrui^[122].

Mais notre calcul de la privation des Droits impliquée par une agression n'est pas complet. En effet, il n'est pas suffisant de dire que X a volé à Y 100 000 francs qui doivent être restitués avec, en plus, une punition du même montant. Car le voleur a aussi placé sa victime dans un état de crainte et d'incertitude quant à l'étendue éventuelle de la perte de ses Droits. Or, la

peine proposée pour X serait certaine et invariable, ce qui le mettrait dans une position plus enviable que sa victime. Afin que la victime soit indemnisée pour l'incertitude et la crainte qu'elle a éprouvée, une peine proportionnée exige donc une indemnisation *plus élevée* que le double du dommage immédiat^[123]. De combien l'indemnisation doit être plus élevée est difficile à déterminer avec précision, mais tout système rationnel de châtiment quel qu'il soit — celui qui prévaudrait dans la société libertarienne entre autres —, doit tenter de résoudre le problème dans chaque cas particulier.

Dans les cas de coups et blessures, où il n'est pas question de restitution, notre critère de peine proportionnelle est toujours valable : si Y a été rossé par X, il a le Droit en retour de rosser celui-ci (ou de le faire rosser par des employés judiciaires) un peu plus fort.

La possibilité que le délinquant rachète sa peine pourrait intervenir mais *seulement* sous forme de contrat volontaire avec le plaignant. Supposons que X ait sauvagement battu Y. Celui-ci a maintenant le Droit de battre X aussi sauvagement, ou un peu plus, et d'embaucher une personne ou une organisation pour exécuter le tabassage à sa place (dans une société libertarienne, ces gens pourraient être des gendarmes au service de tribunaux privés concurrentiels). Mais X peut essayer de racheter sa peine, en offrant de l'argent à Y pour qu'il renonce à son Droit de le faire battre.

La victime, donc, a le Droit d'imposer un châtiment au moins aussi sévère que l'autorise la violation de son propre Droit, mais il lui est aussi loisible soit de permettre à son agresseur de racheter sa peine, soit de lui pardonner en partie ou en totalité. La peine proportionnée à la faute définit le *Droit* de la victime, la limite supérieure de la peine permise ; mais il appartient à la victime de décider si, et dans quelle mesure, elle *exercera* ce Droit. Le professeur Armstrong écrit :

[...] une certaine proportion doit exister entre la gravité de la faute et la gravité de la peine. Est ainsi établie une limite supérieure à la peine, suggérant ce qui est dû... La justice donne à l'autorité concernée [A notre avis, il s'agit de la victime.] le *Droit* de faire subir au contrevenant un châtiment jusqu'à concurrence d'une certaine limite, mais il n'est pas obligé de châtier au maximum. De la même manière, si je prête de l'argent, j'ai Droit en justice à ce que la dette me soit remboursée, mais je ne commets pas d'injustice si je décide de ne pas accepter le remboursement. Je ne peux réclamer plus d'argent qu'il ne m'en est dû mais, je suis libre d'en réclamer moins voire de ne rien réclamer^[124].

Comme l'écrit le professeur McCloskey, "Nous ne commettons pas d'injustice quand la bonté nous conduit à imposer une peine moindre que ce que la justice ne l'exige, mais c'est une injustice grave que d'outrepasser les limites du châtiment qui a été mérité"^[125].

Une question qui préoccupe souvent les gens qui abordent le droit libertarien est de savoir si on peut "se faire justice à soi-même" ou faire justice à autrui. La victime ou ses amis sont-ils fondés à faire eux-mêmes la police du Droit ? La réponse est évidemment "oui", puisque l'imposition de la peine découle du Droit de légitime défense de la victime. Dans la société libertarienne de pur marché libre, toutefois, la victime trouvera généralement plus commode de confier cette tâche à des agences policières

et judiciaires^[126]. Supposons que Dalton Numéro Un assassine Spring Numéro Un. Spring Numéro Deux décide de retrouver Dalton Numéro Un et de l'exécuter lui-même. C'est bien beau sauf que, comme dans le cas de la brutalité policière examiné au chapitre précédent, Spring Numéro Deux court le risque d'être ensuite poursuivi pour meurtre par Dalton Numéro Deux devant un tribunal privé. Dans notre système, aucune conséquence ne s'ensuivrait pour Spring Numéro Deux, si ce n'est l'approbation publique pour avoir rendu la justice, mais à condition que les tribunaux jugent que Dalton Numéro Un était bel et bien un assassin. Mais s'il arrivait que les preuves fussent insuffisantes pour établir la culpabilité de Dalton Numéro Un, ou que le crime eût été commis par un autre Dalton ou par quelque étranger, alors, tout comme dans le cas des transgressions policières, Spring Numéro Deux ne peut se réclamer d'aucune immunité : il n'est plus qu'un assassin passible d'exécution à la demande des héritiers Dalton en colère. Dans la société libertarienne, donc, de même que les agents de police prendront grand soin de ne pas violer les Droits d'un suspect, puisque ce sont *leurs* têtes qu'ils mettent sur le billot, à moins d'être absolument certains de sa culpabilité, de même peu de gens choisiront de "se faire justice eux-mêmes" sinon dans les cas certains. D'autre part, si un Spring tue Dalton Numéro Un alors que celui-ci n'a fait que rosser Spring Numéro Un, le vengeur devient passible du châtiment dû à un meurtrier. C'est pourquoi presque tout le monde serait naturellement porté à laisser aux tribunaux la tâche de faire respecter la justice, et la société ferait confiance aux jugements fondés sur des règles de preuve et des procédures judiciaires semblables à ce que nous connaissons aujourd'hui et correspondant à ce que l'on peut faire de mieux dans les limites du possible^[127].

Il apparaîtra évident que notre théorie de la proportionnalité des peines, selon laquelle on punit les coupables en les dépouillant de leurs Droits dans la mesure même où ils ont transgressé les Droits d'autrui, est carrément une théorie répressive de la punition : dent pour dent (ou deux dents pour une dent)^[128]. La répression a mauvaise presse parmi les philosophes qui, du revers de la main, rejettent ce concept qu'ils jugent "primitif" ou "barbare", préférant débattre des deux autres grandes théories de la peine : la dissuasion ou prévention, et la réhabilitation. Mais taxer un concept de "barbarie" n'est pas suffisant : après tout, il est possible que, dans un cas particulier, les "barbares" aient découvert un concept supérieur à des croyances plus modernes.

Pour le professeur H.L.A. Hart, ce que nous venons de proposer (la *lex talionis*) est la *forme la plus grossière* de la théorie de la proportionnalité, c'est "l'idée qu'on doit faire subir au criminel ce qu'il a fait, une idée grossière qui revient à la surface chaque fois que l'on pense au châtiment de manière primitive, ce qui est souvent le cas : tuer le tueur, flageller l'agresseur violent"^[129]. Mais l'accusation de primitivisme n'est pas un argument et Hart lui-même admet que cette forme "grossière" de proportionnalité répressive est moins critiquable que ses versions plus "raffinées". La seule critique motivée de Hart, qu'il semble prendre pour un argument définitif, se trouve dans cette citation de Blackstone : "Sous quelque forme que ce soit, ce genre de peine est inapplicable à un grand nombre de fautes, sinon de manière manifestement absurde et perverse. On ne peut punir le vol par le vol, la diffamation par la diffamation, l'usage de faux par l'usage de faux, l'adultère par l'adultère..." Cette critique n'est pas

sérieuse. Le vol et l'usage de faux constituent des escroqueries et, on ne peut nier qu'il soit possible de forcer l'escroc à verser une réparation et des dommages proportionnés à sa victime ; aucun problème conceptuel ne se pose ici. Quant à l'adultère, ce n'est pas du tout un crime dans la conception libertarienne, pas plus d'ailleurs que ce que l'on appelle la diffamation, comme nous le verrons plus bas^[130].

Venons-en maintenant aux deux principales théories modernes de la peine pour voir si elles produisent une norme qui se marie aussi bien avec notre conception de la justice que le fait la répression. Le principe de *dissuasion* provient de l'utilitarisme et de son rejet inconditionnel des principes de la justice et du Droit naturel, principes prétendument "métaphysiques" auxquels on entendait substituer un pragmatisme sans concession. L'objectif pratique des peines devait consister à prévenir les crimes futurs en dissuadant les criminels, actuels ou potentiels. Or, le critère de la dissuasion produirait une structure des peines que presque tout le monde jugerait tout à fait injuste. Considérons le fait que, si aucune violation du Droit n'était jamais punie, un grand nombre de personnes commettraient de petits larcins, comme de chiper un fruit sur un étal. D'un autre côté, comme le meurtre, par exemple, heurte la conscience de la plupart des gens beaucoup plus fortement que les petits vols à l'étalage, on serait en général beaucoup moins susceptible de commettre les crimes les plus graves. Il s'ensuit que si l'objectif de la peine est de prévenir le crime, il faudrait imposer des peines plus sévères pour prévenir le vol à l'étalage que pour dissuader les meurtriers, ce qui heurte les conceptions éthiques de la plupart des gens. Sous le critère de la dissuasion, on verrait la peine capitale appliquée rigoureusement aux larcins — au vol de chewing-gum, par exemple — alors que des assassins s'en tireraient avec quelques mois en prison^[131].

Une autre objection classique au principe de dissuasion va dans le même sens : si la dissuasion était notre seul critère, il serait tout à fait acceptable que la police ou les tribunaux mettent en scène l'exécution publique d'un condamné dont ils savent, *eux*, qu'il est innocent mais dont ils ont persuadé la population qu'il est coupable. L'exécution délibérée d'un innocent — à condition bien sûr que la vérité demeure inconnue — exercerait le même effet dissuasif que l'exécution d'un vrai coupable. Ici encore, on a une politique criminelle qui heurte violemment les concepts de justice de presque tout le monde.

Le caractère évidemment grotesque de cette utilisation des peines, qui satisfait pourtant le critère de la dissuasion, montre bien que les gens visent quelque chose de plus important que la dissuasion. Ce qui est en cause apparaît clairement dans l'objection que soulèvent les échelles inversées de peines ou les exécutions d'innocents : ces méthodes mettent sens dessus dessous notre conception habituelle de la justice. Au lieu que le châtiment soit mérité, il est en proportion inverse de la gravité du crime, ou il frappe l'innocent plutôt que le coupable. Autrement dit, le principe de dissuasion heurte de front notre sens intuitif de la justice, qui implique une sorte d'équivalence ou de proportionnalité dans le châtiment qui est imposé au coupable, et à lui seul.

Le critère le plus récent et prétendument le plus "humanitaire" pour évaluer les peines est celui de la *réhabilitation* du criminel. C'était, prétend-on, une

justice d'une autre époque que de commencer par punir, soit pour réprimer, soit pour prévenir le crime ; le nouveau critère humanitaire vise plutôt à réformer et à réhabiliter le criminel. Or, à l'examiner de plus près, le principe prétendument humanitaire de la réhabilitation ne conduit pas seulement à des injustices arbitraires et flagrantes, il attribue aussi aux administrateurs des peines le pouvoir énorme et arbitraire de décider du destin des hommes. Soit Durand, qui a commis des meurtres en série, et Dupont, qui a pris une orange dans un étal. Leur sentence ne sera pas à la mesure de leur faute, mais ils seront placés en détention pour une durée indéterminée, laquelle prendra fin pour chacun d'entre eux quand il sera présumé "réhabilité". Mais cela signifie que les détenus sont remis entre les mains d'une confrérie arbitraire de prétendus "réhabilitateurs", dotés de tous les pouvoirs. Au lieu de l'égalité de tous devant la justice — critère élémentaire de la justice s'il en est — qui implique les mêmes peines pour des transgressions équivalentes, on a une situation où un homme ne subira que quelques mois de détention s'il se "réhabilite" rapidement alors qu'un autre restera en prison indéfiniment. Ainsi, pour revenir à Durand et à Dupont, supposons que le premier, meurtrier, se trouve, selon l'avis de notre comité de soi-disant experts, rapidement réhabilité. Il est libéré après trois semaines à la grande satisfaction des réformateurs qui se félicitent de leur succès complet. Pendant ce temps, Dupont, le voleur d'oranges, demeure incorrigible et donc non-réhabilité, du moins aux yeux du comité d'experts. Si l'on respecte la logique du principe, il doit demeurer en prison indéfiniment, peut-être jusqu'à la fin de ses jours car, bien que sa faute soit vénielle, il a résisté à l'emprise "humanitaire" de ses mentors.

C'est pourquoi le professeur K.G. Armstrong écrit du principe de réhabilitation :

"La structure logique des peines exige que chaque criminel subisse un traitement de réhabilitation jusqu'à ce qu'il ait été assez transformé pour que les experts le certifient "réformé". Selon cette théorie, chaque sentence devrait être indéterminée — ou peut-être "déterminée selon le bon plaisir du psychologue" — puisqu'il n'y a plus de fondement au principe de la peine à durée déterminée. "Tu as volé un pain ? Eh! bien, il faut te réformer, même si cela doit durer jusqu'à la fin de tes jours." Dès qu'il est reconnu coupable, le condamné perd tous ses Droits d'être humain[...] Je n'ai que faire de cette forme d'humanitarisme"^[132].

Jamais la tyrannie et l'injustice patente de la théorie "humanitaire" du châtiment-réhabilitation n'ont été mis en lumière de manière plus éclatante que par C.S. Lewis Ayant remarqué que les "réformateurs" qualifient leur politique de "guérison" ou de "thérapie", il conclut :

"Quels que soient les termes employés, qu'on ne s'y trompe surtout pas. Etre enlevé à mon foyer et à mes amis, perdre ma liberté, subir toutes les agressions dont est capable la psychothérapie moderne [...] savoir que tout cela ne prendra fin que quand mes ravisseurs auront réussi ou quand je serai devenu assez avisé pour le leur faire croire — qu'est-ce que cela change que le processus s'appelle "punition" ou autre chose ? Car tous les facteurs qui font craindre le châtiment sont bien présents : la honte, le bannissement, la servitude, et les années qui s'égrènent. Seul un démérite extraordinaire pourrait justifier cela ; or le démérite est justement le concept que la Théorie Humanitaire a jeté par-dessus bord.

Lewis montre ensuite quel genre de tyrannie particulièrement dure les “humanitaires” sont susceptibles d’établir afin d’imposer leurs “réformes” et leurs “cures” au public en général :

“De toutes les tyrannies, celle qui vise le bien de ses victimes est sans doute la plus oppressive. Il est sans doute préférable de vivre sous le joug de pillards impudents que sous celui de moralistes excités et omnipotents. La cruauté du pillard s’endort parfois, sa cupidité se rassasie, mais ceux qui nous tourmentent pour notre propre bien n’auront jamais de cesse puisqu’ils ont la bénédiction de leur conscience. Ils ont peut-être plus de chance d’aller au paradis mais ils courent aussi un plus grand risque de faire que la terre soit un enfer. Leur sollicitude nous blesse de manière intolérable. Etre guéri contre sa volonté et être guéri d’un état qu’on ne tient pas forcément pour morbide, c’est être ramené au niveau de ceux qui n’ont pas l’âge de raison ou qui ne l’atteindront jamais, c’est être classé parmi les enfants, les faibles d’esprit et les animaux domestiques. Alors que se faire imposer un châtiment que l’on l’a mérité parce qu’on aurait dû être plus prudent, c’est être traité comme une personne humaine faite à l’image et à la ressemblance de Dieu”.

De plus, comme le fait remarquer Lewis, les autorités peuvent recourir au concept de “maladie” pour assimiler à un “écart” toute action qu’ils n’aiment pas, et imposer leur empire totalitaire sous prétexte thérapeutique :

“Car si on doit considérer comme une seule et même chose la faute et la maladie, il s’ensuit que tout état d’esprit que nos maîtres décideront de nommer “maladie” pourra être traité comme un crime, et traité par la force. On plaidera en vain que les états d’âmes qui déplaisent aux hommes de l’Etat ne sont pas nécessairement dépravés et ne méritent pas toujours une privation de liberté. Car nos maîtres ne parleront pas en termes de Mérite et de Punition, mais en termes de maladie et de traitement... Point de persécution ici. Même si le traitement est douloureux, même s’il dure toute la vie, même s’il s’avère mortel, il ne s’agira que de regrettables accidents puisque l’intention était purement thérapeutique. C’est comme dans la médecine ordinaire : il y a des opérations douloureuses, voire fatales. Et comme il s’agit de “traitements” et non de “châtiments”, la critique n’est permise qu’à la seule communauté des experts sur des points techniques, elle n’est pas permise aux hommes en tant qu’hommes sur des questions de justice^[133].

On voit donc, s’agissant des peines, comment l’approche réformatrice à la mode peut se révéler au moins aussi grotesque que le principe de dissuasion et beaucoup plus risquée et arbitraire. La répression du crime demeure donc le seul critère d’une théorie juste et praticable de la peine, et elle repose sur l’idée de peines identiques pour des fautes équivalentes . En vérité, ce qui pouvait sembler barbare s’avère conforme à la justice alors que le “moderne” et l’“humanitaire” n’en sont finalement que de grotesques parodies.

Chapitre 14. Les enfants et les Droits

Nous avons maintenant établi le Droit de propriété de chaque homme (1) sur sa propre personne et (2) sur les terres vierges qu'il trouve et que son travail transforme, et nous avons montré que, de ces deux principes, on peut déduire toute la structure des Droits de propriété sur toutes choses, incluant celles que l'on acquiert par l'échange et par le don volontaire ou l'héritage.

Reste le cas difficile des enfants. Notre démonstration du Droit de propriété sur soi-même s'applique aux adultes, à ceux qui sont naturellement propriétaires d'eux-mêmes et qui doivent utiliser leur raison dans le choix et la poursuite de leurs buts. Or, il est évident qu'un nouveau-né n'existe pas naturellement comme propriétaire de soi, il ne l'est qu'*en puissance* [\[134\]](#). Ce qui pose un problème difficile : *A quel moment*, de quelle manière un enfant qui grandit acquiert-il son Droit naturel d'être libre et propriétaire de soi ? Graduellement ? Tout d'un coup ? A quel âge ? Et quel critère établir pour ce changement ou cette transition ?

Commençons avec l'enfant en gestation. De quelle sorte de Droit de propriété sur le fœtus le parent -ou plus exactement la mère- est-elle titulaire ? Notons d'abord que, souvent, on rejette trop cavalièrement la position catholique conservatrice selon laquelle le fœtus est une personne vivante et que, par conséquent, l'avortement est un meurtre et doit être mis hors la loi à ce titre. A cela, on répond que c'est la naissance qui marque la ligne à partir de laquelle commence un être vivant jouissant de Droits naturels, dont celui de ne pas être assassiné, et qu'avant ce moment, on ne peut considérer l'enfant comme une personne vivante. L'Eglise catholique réplique que le fœtus est vivant et constitue une personne en puissance immédiate, argument troublant puisqu'il est très proche de l'idée générale qu'on ne peut agresser un nouveau-né justement parce qu'il est un adulte en puissance. La naissance est bien la ligne de démarcation correcte, mais l'argument usuel la fait paraître comme arbitraire et sans fondements rationnels dans la théorie de la propriété de soi.

L'analyse de l'avortement doit s'ancrer dans la propriété absolue de chaque être humain sur sa propre personne. Cela implique que chaque femme est titulaire d'un Droit absolu sur son propre corps, qu'elle jouit d'un empire sans partage sur son corps et tout ce qui se trouve à l'intérieur. Ce qui inclut le fœtus. Le fœtus est généralement dans le ventre de sa mère parce qu'elle y a consenti ; mais c'est par la seule vertu de ce consentement libre qu'il y est. Si la mère décide qu'elle ne veut plus du fœtus, celui-ci devient *ipso facto* une sorte de parasite envahissant pour sa mère, qui est tout à fait dans son Droit de l'expulser de son domaine. Il faut voir l'avortement non pas comme le "meurtre" d'une personne vivante mais comme l'éviction d'un intrus du corps de la mère [\[135\]](#). Toute loi limitant ou interdisant l'avortement constitue donc une violation des Droits de la mère.

On objecte à cela que la mère ayant au départ acquiescé à la conception, elle a pour ainsi dire conclu un contrat avec le fœtus concernant le statut de celui-ci, et qu'elle ne peut se faire avorter sans violer ce "contrat". Cette théorie regorge de sophismes. Premièrement, comme nous le verrons plus

bas, une simple promesse n'a pas la force exécutoire du contrat, qui n'est justement exécutoire que si son non-respect implique un vol implicite ; or, de toute évidence, tel n'est pas le cas ici. Deuxièmement, on n'a rien qui ressemble à un contrat puisque l'on ne peut guère considérer le fœtus (ou l'ovule fécondé ?) comme une partie contractante agissant librement et consciemment. Troisièmement, comme nous l'avons vu plus haut, un élément fondamental de la théorie libertarienne est l'inaliénabilité de la volonté et, par conséquent, l'illicéité de l'exécution d'un contrat d'esclavage volontaire. Donc, même s'il y avait eu ici contrat, on ne pourrait le faire exécuter puisque la volonté de la mère est inaliénable et que ce serait la réduire en esclavage que de la forcer à porter et à donner naissance à un bébé.

Les adversaires de l'avortement nous présentent aussi l'argument que le fœtus, étant un être vivant, est titulaire de tous les Droits des êtres humains. Très bien, concédons aux fins de la discussion que le fœtus est un être humain — ou plutôt un être humain en puissance — et donc pleinement titulaire de tous les Droits de l'homme. Mais quels êtres humains ont donc le Droit de s'imposer de force comme parasites dans le corps d'un hôte humain non consentant ? Il est clair qu'aucun homme ne jouit de ce Droit et que, *a fortiori*, le fœtus non plus.

Les adversaires de l'avortement présentent généralement leur argument en termes d'un "droit à la vie" qui appartiendrait au fœtus comme à tous les hommes. Le présent ouvrage évite ce concept d'une part parce qu'il est ambigu et que, d'autre part, les vrais Droits que ses tenants en déduisent se trouvent déjà dans notre idée de propriété de soi — qui est le Droit de protéger sa personne contre l'agression. Même le professeur Judith Thomson, dont la thèse retient le concept de droit à la vie en même temps que celui de propriété privée de la personne, ce qui n'est pas cohérent, fait lucidement apparaître les pièges et les erreurs de la doctrine :

"Certains soutiennent qu'être titulaire d'un droit à la vie implique le droit de se faire donner au moins le minimum essentiel au maintien de la vie. Mais supposons que ce qui constitue le minimum vital d'un homme est quelque chose dont il n'a pas le Droit de forcer le don. Si j'agonise et que la seule chose qui puisse me sauver la vie est la douce main de Henry Fonda sur mon front brûlant, je n'ai quand même pas le Droit de forcer Henry Fonda à toucher de sa main douce mon front brûlant. Certes, ce serait merveilleusement gentil de sa part de prendre l'avion et de venir de la Côte Ouest pour le faire... Mais je n'ai aucun Droit de forcer qui que ce soit à faire cela pour moi.

Autrement dit, on ne peut légitimement interpréter le droit à la vie de quelqu'un comme lui conférant le Droit exécutoire d'imposer à une autre personne d'accomplir une action visant au maintien de sa vie . Il s'agirait là, dans notre terminologie, d'une violation illicite du Droit d'auto-propriété de cette personne. Pour reprendre l'argument implacable du professeur Thomson, "le droit à la vie ne signifie ni la garantie de se faire donner l'usage du corps d'une autre personne ni l'autorisation d'en faire usage indéfiniment^[136].

Que se passe-t-il quand le bébé est né ? Etablissons d'abord que les parents — ou plutôt la mère, qui est le seul parent visiblement certain —

deviennent, en tant que créateurs du bébé, ses propriétaires. Il n'y aurait aucun sens à dire qu'un nouveau-né est un être propriétaire de soi. Donc, c'est soit la mère, soit quelqu'un d'autre qui est propriétaire du bébé ; mais reconnaître un Droit de propriété à une tierce partie conférerait à celle-ci le Droit d'arracher de force le bébé à son propriétaire naturel, à son "premier utilisateur", à savoir sa mère. La mère est donc la propriétaire naturelle et légitime du bébé, et toute tentative de le lui enlever par la force constitue une violation de son Droit de propriété.

Certes, la mère ou les parents ne reçoivent pas la propriété de l'enfant sans conditions, ce qui créerait cette situation bizarre où un adulte de cinquante ans serait soumis à l'empire absolu et incontesté de ses parents de soixante-dix ans. Le Droit de propriété parental doit donc être limité *dans le temps*. Mais, sans aucun doute, il est aussi limité *dans sa nature* : il serait grotesque pour un libertarien, qui croit au Droit de propriété sur soi-même, de plaider pour le Droit des parents de tuer ou de torturer leur enfant.

Force nous est donc de reconnaître que, même après la naissance, la propriété des parents sur leurs enfants n'est pas absolue mais plutôt de la nature d'une *fiducie* ou d'une relation de garde. Autrement dit, à partir du moment où il naît et sort du ventre de sa mère, le bébé devient un être séparé et un adulte en puissance ; comme tel, il est titulaire du Droit de propriété de soi. Toute agression de ses parents contre sa personne, mutilation, torture, assassinat, etc., constitue donc une violation illégale de ses Droits. D'un autre côté, le concept même de "Droits" est défini négativement, il délimite le domaine d'action d'une personne où nul ne peut s'immiscer. Aucun homme n'a donc le Droit de forcer quelqu'un à accomplir un geste positif puisque l'individu ainsi contraint subirait une violation de son Droit sur sa personne et sa propriété. Ainsi, nous pouvons dire qu'un homme détient un Droit sur sa propriété — c'est-à-dire le Droit qu'elle ne soit pas occupée ou envahie —, mais nous ne pouvons pas dire que quiconque a le "droit à" un salaire décent, car cela exigerait que quelqu'un soit forcé de le lui payer aux dépens de ses propres Droits, qui seraient violés par cette contrainte. Il s'ensuit que, dans la société libre, personne ne serait légalement forcé de faire quoi que ce soit pour autrui puisque toute obligation d'assistance violerait ses Droits ; la seule obligation légale d'un homme envers quiconque est de respecter ses Droits.

Dans le contexte des relations parents-enfants, notre théorie signifie qu'un parent n'a pas le Droit d'agresser ses enfants, mais aussi qu'il ne devrait se voir imposer aucune obligation légale de les nourrir, de les habiller ni de les éduquer puisque toute obligation de ce genre signifie que des actions positives sont imposées de force aux parents et les dépouillent de leurs Droits. Un parent ne peut donc pas tuer ou mutiler son enfant, et la loi l'interdit à juste titre. Mais la loi devrait aussi reconnaître aux parents le Droit de ne pas nourrir leur enfant, de le laisser mourir^[137]. iB.Foot, Philippa R.; La loi qui contraint les parents à nourrir leurs enfants ou à les maintenir en vie est illégitime^[138]. (Et, répétons-le, cette question d'obligation légalement exécutoire est tout à fait indépendante de celle de savoir si les parents ont une obligation *morale* d'assurer la survie de leurs enfants.) Cette théorie nous permet de résoudre des problèmes difficiles du genre : Doit-on reconnaître aux parents le Droit de laisser mourir un enfant difforme (en ne le nourrissant pas, par exemple)^[139] ? La réponse est

évidemment affirmative, étant donné le Droit général de laisser n'importe quel bébé mourir, difforme ou non. (Encore que, comme nous le verrons plus bas, le développement d'un marché libre des bébés dans une société libertarienne réduirait au minimum les cas d'abandon d'enfant.)

Notre théorie éclaire aussi l'affaire du Dr Kenneth Edelin de l'Hôpital Municipal de Boston qui, en 1975, fut convaincu d'homicide pour avoir (à la demande de la mère) laissé mourir le fœtus né de l'avortement qu'il venait de pratiquer. Or, si les parents ont le Droit de laisser mourir un bébé, le même Droit s'applique *a fortiori* au cas du fœtus expulsé de l'utérus. De la même manière, quand les bébés de l'avenir viendront au monde dans des appareils extra-utérins (les "bébés-éprouvettes"), la loi devrait reconnaître aux parents le Droit de débrancher l'appareil ou, à proprement parler, le Droit de cesser de payer pour le maintenir en marche.

Quelles sont les implications de la théorie qui veut que les parents soient soumis à l'obligation légalement exécutoire d'entretenir leurs enfants ? Il y a deux arguments sous-jacents : les parents ont créé l'enfant par un acte intentionnel résultant de leur libre choix ; et l'enfant est provisoirement incapable et non-propriétaire de lui-même^[140]. La réponse à l'argument de l'incapacité découle de considérations plus générales : soutenir que les besoins de X imposent légitimement à Y l'obligation de les satisfaire sous peine de violence est, philosophiquement, une erreur de raisonnement . D'abord, cela viole les Droits de Y. Ensuite, si on peut dire que l'incapacité d'un enfant implique une obligation légale d'assistance, pourquoi celle-ci retombe-t-elle précisément sur ses parents et non sur d'autres personnes ? En quoi ses parents sont-ils concernés ? On répondra qu'ils sont les créateurs de l'enfant, ce qui nous amène à l'autre l'argument, celui de la création.

Comme tel, l'argument de la création implique, *a contrario*, que la mère serait dispensée de l'obligation de maintenir en vie un enfant conçu à la suite d'un viol, puisque sa condition ne résulte pas d'un acte libre de sa volonté. Sont aussi dispensés de toute obligation les beaux-parents, les parents adoptifs ou les tuteurs, qui n'ont en rien participé à la création de l'enfant.

De plus, si la création d'un enfant entraîne avec elle l'obligation de l'entretenir, en vertu de quoi cette obligation s'éteindrait-elle avec l'âge adulte ? Evers l'exprime bien : "Les parents demeurent toujours les créateurs de leur enfant, pourquoi alors ne sont-ils pas obligés de l'entretenir indéfiniment ? Il est vrai que l'enfant devenu adulte n'est plus incapable, mais l'incapacité (comme nous l'avons démontré ci-dessus) n'est pas, en soi, un motif suffisant d'obligation forcée. Si la source de l'obligation réside dans la condition de créateur et que celle-ci persiste, pourquoi l'obligation s'éteindrait-elle ?"^[141]

Et qu'arrivera-t-il demain quand un savant créera des êtres humains dans son laboratoire ? Créateur de cet enfant, se verra-t-il imposer l'obligation de le maintenir en vie ? Et si l'enfant est difforme et malade, à peine humain, le savant sera-t-il toujours soumis à l'obligation légale de l'entretenir ? Et si tel est le cas, quelle quantité de ses ressources — de son temps, de son énergie, de son argent, de son équipement — sera-t-il légalement requis d'investir dans la conservation de la vie de l'enfant ? Où finit son

obligation, et en vertu de quel critère ?

Ce problème des ressources concerne aussi les parents naturels. Evers écrit :

“[...] examinons le cas de parents pauvres dont l’enfant est victime d’une maladie grave. Pour obtenir les soins médicaux que requiert la survie de l’enfant, les parents se condamneraient à souffrir de la faim. Sont-ils [...] obligés de réduire leur qualité de vie à eux voire de mettre leur vie en danger afin de porter secours à l’enfant ?”^[142]

Si tel n’est pas le cas, où exactement l’obligation légale des parents cesse-t-elle ? En vertu de quel critère ?

Evers poursuit :

“On peut croire que les parents ne doivent à l’enfant que le niveau minimum moyen qui est nécessaire à sa survie (un toit chauffé et de la nourriture). Mais si on veut défendre la thèse de l’obligation, il semblerait illogique, étant donnée la grande diversité des qualités, défauts et caractéristiques des hommes, de restreindre cette obligation en la couchant sur le lit de Procuste de la médiocrité humaine”^[143].

Un argument courant est que l’acte libre des parents a produit un “contrat” avec le fœtus, portant obligation de subvenir aux besoins de l’enfant. Premièrement, cet argument renverrait au présumé “contrat” prohibant l’avortement. Deuxièmement, il prête le flanc à toutes les objections faites à la théorie des contrats examinée ci-dessus.

Enfin, considérons avec Evers le cas d’une personne qui sauve volontairement un enfant des flammes où ses parents ont péri. En un sens, le sauveteur a donné la vie à l’enfant : a-t-il pour autant contracté une obligation légale de l’entretenir pour toujours ? Ne serait-ce pas là “précipiter le sauveteur dans une ignoble servitude involontaire”^[144] ? Et si cela est vrai pour le sauveteur, pourquoi pas aussi pour les parents naturels ?

A la naissance de son enfant, la mère en devient donc possesseur “à titre fiduciaire”, avec pour seule obligation légale de ne pas commettre d’agression contre sa personne puisque l’enfant dispose en puissance de la propriété de soi. Cela étant, aussi longtemps que l’enfant vit à la maison, il relève forcément de la juridiction de ses parents puisqu’il vit dans un endroit qui leur appartient. Or, les parents ont le Droit d’établir des règles gouvernant l’usage de leur maison et de leur propriété et qui s’imposent à tous ceux qui y vivent, leurs enfants inclus.

Mais à quel moment dans le temps fixer la fin de cette juridiction fiduciaire des parents sur leurs enfants ? Le choix d’un âge particulier (21 ans, 18 ans, etc.) ne saurait être que tout à fait arbitraire. La clé de ce problème difficile se trouve dans le Droit de propriété des parents sur leur demeure. En effet, l’enfant accède à la *plénitude* de ses Droits de propriété sur lui-même *quand il démontre qu’il en est détenteur de fait*, autrement dit quand il quitte la maison ou quand il s’en enfuit. On doit reconnaître à tout enfant, quel que soit son âge, le Droit de quitter sa maison, soit pour trouver de nouveaux parents volontairement disposés à l’adopter, soit pour essayer de vivre par ses propres moyens. Les parents peuvent essayer la persuasion pour faire revenir un enfant qui s’est enfui, mais l’emploi de la force pour le ramener constituerait un asservissement et une transgression tout à fait

illicites de son Droit de propriété sur lui-même Le Droit absolu de s'enfuir constitue l'expression ultime du Droit de propriété de l'enfant sur lui-même, quel que soit son âge.

Si un parent est propriétaire de son enfant (dans les limites de la non-agression et du Droit de s'en aller), alors il lui est aussi loisible de céder ce Droit de propriété à quelqu'un d'autre. Il peut donner son enfant en adoption ou, par contrat volontaire, *vendre* les Droits qu'il détient sur lui. Autrement dit, nous devons accepter le fait que le marché libre des enfants connaisse un grand développement dans une société totalement libre. A première vue, cela peut sembler monstrueux et inhumain. Mais, à l'examen, l'humanisme supérieur de ce marché apparaît. Car nous devons prendre conscience qu'un marché des enfants existe *bel et bien aujourd'hui*, mais que, à cause de l'interdiction étatique de vendre les enfants pour de l'argent, la seule transaction permise aux parents consiste à les donner gratuitement à une agence agréée par les hommes de l'Etat ^[145]. Cela signifie que nous avons actuellement un marché des enfants mais que les hommes de l'Etat y contrôlent les prix, plafonnés à zéro, et qu'ils n'y admettent que quelques agences privilégiées et donc monopolistes. La situation qui en résulte est typique d'un marché où les hommes de l'Etat maintiennent les prix au-dessous de leur niveau du marché libre : une énorme "pénurie" du bien en cause. De manière générale, en effet, la demande excède de beaucoup l'offre de bébés et d'enfants, comme en témoignent tous les jours les tragédies d'adultes qui se voient refuser la joie d'avoir un enfant par des services d'adoption inquisiteurs et tyranniques. En même temps qu'une pléthore de bébés non désirés que leurs parents négligent et maltraitent, on observe, de la part d'adultes et de couples, une forte demande d'enfants qui n'est pas satisfaite. Un marché libre des enfants, s'il était autorisé, comblerait ce déséquilibre et permettrait une redistribution des enfants appartenant à des parents qui n'ont pas d'amour ou qui ne sont pas faits pour avoir des enfants vers des parents adoptifs qui désirent fortement en avoir. *Tout le monde* — parents naturels, enfants et parents adoptifs — serait avantage par ce type de société ^[146].

Dans la société libertarienne, donc, la mère détiendrait un Droit absolu sur son propre corps, incluant le Droit d'avorter. Elle jouirait de la propriété fiduciaire des ses enfants, propriété que restreindraient seulement l'illégalité de l'agression contre eux ainsi que leur Droit absolu de quitter ou fuir la maison à leur gré. Les parents pourraient vendre, à quiconque désirerait les acheter et à un prix fixé d'un commun accord, les Droits fiduciaires qu'ils détiennent sur leurs enfants.

On remarquera que l'état actuel de la législation concernant les enfants aux Etats-Unis est presque exactement à l'opposé du modèle libertarien proposé. Les hommes de l'Etat violent systématiquement les Droits des enfants autant que ceux des parents ^[147].

Premièrement, les Droits des parents. La législation actuelle prévoit plusieurs cas où des adultes inconnus (généralement des hommes de l'Etat) ont le pouvoir d'enlever les enfants à leurs parents. Deux de ces raisons, la brutalité et l'abandon, sont défendables puisqu'il s'agit, dans le premier cas, d'une agression des parents contre l'enfant et que, dans le deuxième cas, les parents ont volontairement renoncé à leur Droit de garde. Mais ajoutons deux choses : (1) Pendant longtemps, la jurisprudence a accordé aux parents

qui agressaient physiquement leurs enfants une immunité contre les poursuites en dommages — situation qui est maintenant corrigée^[148] ; (2) malgré la publicité autour des enfants battus, on estime que 5 % seulement des mauvais traitements comportent effectivement des agressions physiques de la part des parents^[149].

Au contraire, les deux autres motifs qui sont invoqués pour enlever des enfants à leurs parents, regroupés sous l'expression générale de “manque de soins”, constituent une violation évidente des Droits parentaux. Il s'agit du défaut de fournir aux enfants ce qui est “approprié” comme alimentation, hébergement, soins médicaux ou éducation ; et du défaut de leur offrir un “environnement convenable”. Il est clair que ces deux catégories, et surtout la seconde, sont assez floues pour fournir aux hommes de l'Etat le prétexte d'enlever pratiquement n'importe quel enfant puisque ce sont les hommes de l'Etat eux-mêmes qui définissent ce qui est “approprié” ou “convenable”. Tout aussi vagues sont d'autres critères du même ordre qui permettent aux hommes de l'Etat d'enlever les enfants dont les parents n'assurent pas le “développement optimal” ou de le faire simplement au nom du “meilleur intérêt” de l'enfant (toujours selon la définition qu'en donneront les hommes de l'Etat). Quelques affaires judiciaires peuvent encore illustrer l'étendue qu'a pris ce pouvoir d'enlever les enfants. En 1950, dans l'affaire *Watson*, les hommes de l'Etat ont jugé qu'une mère avait négligé ses trois enfants du fait d'une “incapacité due à sa condition émotive, à son état mental et à ce que l'on a présenté comme des convictions religieuses profondes mais qui frisent en fait le fanatisme”. Dans un jugement gros d'implications totalitaires, le tribunal a insisté sur la prétendue obligation des parents d'élever leurs enfants dans le respect des “us et coutumes de la communauté dans laquelle ils vivront et à laquelle ils devront s'adapter”^[150]. En 1954, dans l'affaire *Hunter c. Powers*, le tribunal violait encore une fois la liberté religieuse en même temps que les Droits des parents en s'emparant d'un enfant au motif que ses parents se consacraient trop dévotement à une religion non-conformiste et que leur enfant aurait dû consacrer à l'étude ou au jeu le temps qu'il passait à distribuer de la propagande religieuse. Un an plus tard, dans l'affaire *Black*, un tribunal de l'Utah a enlevé huit enfants à leurs parents parce que ceux-ci avaient *négligé de leur enseigner* que la polygamie est immorale^[151].

Ce n'est pas seulement la religion mais aussi la moralité personnelle qui est tombée sous le diktat des hommes de l'Etat. En 1962, cinq enfants ont été arrachés à leur mère par décision judiciaire au motif que celle-ci “recevait souvent des hommes chez elle”. Dans d'autres affaires, les tribunaux ont jugé que les enfants devaient être retirés à leurs parents parce qu'ils avaient été “négligés”, ou sous prétexte que le meilleur intérêt de l'enfant était compromis par des disputes entre les parents ou par un sentiment d'insécurité.

Dans un jugement récent, le Juge Woodside de la Cour Supérieure de Pennsylvanie a sonné vigoureusement l'alarme sur l'incroyable potentiel de coercition que contient le critère du “meilleur intérêt de l'enfant” :

“Une cour de justice ne doit pas retirer à des parents le droit de garde de leurs enfants sous le seul prétexte que l'Etat ou ses organismes peuvent leur trouver un meilleur foyer. Si le critère du ‘meilleur foyer’ était le seul, les fonctionnaires de l'aide sociale pourraient enlever les enfants de la moitié

des parents de l'état*, dont les foyers sont jugés moins attrayants, pour les placer chez l'autre moitié de la population, dont les foyers leur semblent plus attrayants. Si on poussait ce principe un peu plus loin, on conclurait que les familles prétendant offrir les meilleurs foyers doivent pouvoir s'emparer de n'importe lequel de nos enfants"[152].

Mais plus encore que les Droits des parents, ce sont les Droits des *enfants* qui ont été violés par les hommes de l'Etat. Les lois sur l'obligation scolaire, qui pullulent depuis le début du siècle aux Etats-Unis, forcent les enfants à fréquenter les écoles publiques ou les écoles privées qui ont la faveur des hommes de l'Etat[153]. Prétendument humanitaire, la législation sur le travail des enfants a systématiquement et par la force, interdit à ceux-ci d'entrer sur le marché du travail, pour le plus grand bénéfice de leurs concurrents adultes. Empêchés par la force de travailler et de gagner leur vie, forcés de fréquenter des écoles qu'ils n'aiment pas ou auxquelles ils sont mal adaptés, les enfants sombrent fréquemment dans la délinquance, ce dont les hommes de l'Etat prennent ensuite prétexte pour les enfermer dans des institutions pénales appelées "institutions spécialisées" où les enfants sont emprisonnés pour s'être rendus coupables d'actions ou de non-actions qui ne seraient pas considérés comme des "fautes" si elles étaient le fait d'adultes.

On a en effet estimé qu'entre le quart et la moitié des "jeunes délinquants" actuellement détenus par les hommes de l'Etat n'avaient rien fait qui serait considéré comme criminel de la part d'un adulte (ils n'avaient pas commis d'agressions contre la personne ou la propriété)[154]. Les "crimes" de ces enfants ont consisté à exercer leur liberté — école buissonnière, "incorrigibilité", fugues — de manière suspecte aux yeux des marionnettes de l'Etat. Ce sont surtout les filles qui se retrouvent derrière les barreaux pour des actions "immorales" plutôt que proprement délictueuses. Au moins 50 % et peut-être plus de 80 % des filles en prison le sont pour des atteintes aux bonnes moeurs ("dépravation", relations sexuelles)[155].

Depuis le jugement de la Cour Suprême des Etats-Unis dans l'affaire *Gault* en 1967, les accusés mineurs se sont vu reconnaître, au moins en théorie, les mêmes droits procéduraux que les adultes (être informé des accusations précises portées contre eux, droit d'avoir un avocat, droit de contre-interroger les témoins), mais cela vaut *seulement* en cas de procès *pénal*. Comme l'écrit Beatrice Levidow, les jugements dans l'affaire *Gault* et d'autres affaires similaires "ne s'appliquent qu'aux procès où le délit reproché au mineur constituerait une infraction pénale s'il était le fait d'un adulte".

"Par conséquent, continue Beatrice Levidow, les garanties établies par les jugements *Kent*, *Gault* et *Winship* ne protègent pas les droits procéduraux des mineurs dépendants, qui manquent de soins, qui ont besoin de surveillance, qui ont fait l'école buissonnière, qui fuguent, ou qui sont accusés d'autres délits dont seuls les mineurs peuvent se rendre coupables comme fumer, boire, être dans la rue tard la nuit, etc."[156]

La conséquence en est que les mineurs ne bénéficient généralement pas des droits procéduraux élémentaires comme le droit d'être libéré sous caution**, le droit d'appel, le droit de comparaître devant un jury, la présomption d'innocence et l'inadmissibilité du ouï-dire. Comme l'a écrit Roscoe Pound,

“les pouvoirs de la *Star Chamber*^{***} étaient une vétille comparés à ceux de nos tribunaux pour mineurs...” De temps à autre, un juge dissident s’en prend à ce système comme, par exemple, le Juge Michael Musmanno, qui déclarait dans une cause de 1954 en Pennsylvanie :

Il y a des protections constitutionnelles et juridiques comme le Droit de ne pas s’incriminer soi-même, l’inadmissibilité du oui-dire, l’interdiction des déclarations unilatérales et des rapports secrets, toutes jalousement confirmées par les tribunaux, de l’Alabama au Wyoming, mais qui sont balancées par-dessus bord ici en Pennsylvanie dès que celui qui se présente devant la justice est un petit, qu’il s’agisse d’un garçon ou d’une fille.^[157]

De plus, les lois des états fourmillent de vagues expressions qui autorisent des procès et des emprisonnements à durée indéterminée sous prétexte d’immoralité, d’absence habituelle de l’école, d’incorrigibilité, d’indocilité, de dépravation morale, de risque de dépravation morale, de conduite immorale, et même l’association avec des personnes de caractère immoral^[158].

Par-dessus le marché, la tyrannie des sentences indéterminées (voir le chapitre précédent sur les peines) s’abat sur les mineurs, qui, à délit égal, subissent souvent des détentions plus longues que les adultes. En effet, la pratique du droit contemporain des mineurs a été d’imposer des sentences qui permettent de les garder en détention jusqu’à leur majorité. De plus, dans certains états au cours des dernières années, ce mal a été aggravé par la classification des contrevenants en deux catégories : les vrais criminels, que l’on appelle “délinquants” ; et les autres, les enfants “immoraux”, qualifiés de “personnes ayant besoin de surveillance” ou de l’acronyme “*PINS*”^{****}. Moyennant quoi les prétendus contrevenants *PINS* subissent des peines *plus longues* que les *vrais* délinquants mineurs! Dans une étude récente, Paul Lerman écrit :

“La détention en institution allait de deux à vingt-huit mois pour les délinquants, et de quatre à quarante-huit mois pour les *PINS* ; le séjour moyen était de 10,7 mois pour les délinquants et de 16,3 mois pour les *PINS*”...

“Ces calculs du temps de séjour n’incluent pas la période de détention préventive au cours du processus qui précède le placement en institution. Une analyse des données récentes sur ces détentions dans les cinq arrondissements de la ville de New York a révélé les régularités suivantes : (1) la probabilité d’être détenu est plus forte pour les *PINS*, garçons et les filles, que pour les délinquants (respectivement 54 % et 31 %) ; (2) une fois les jeunes *PINS* détenus, leur risque de demeurer en détention préventive durant plus de 30 jours est deux fois plus grand que chez les délinquants ordinaires (50 % contre 25 %)”^[159].

Ce sont surtout les mineurs de sexe féminin qui sont punis pour des délits d’“immoralité”. Par exemple, une enquête récente à Hawaï a montré que les filles accusées seulement de fugue passent normalement deux semaines en détention préventive, alors que les garçons accusés de vraies violations du Droit n’y passent que quelques jours ; et que près de 70 % des filles placées dans des écoles de formation de l’état étaient privées de liberté pour des délits d’immoralité, alors que seuls 13 % des garçons relevaient de cette

catégorie^[160].

L'opinion dominante des milieux judiciaires, qui nie pratiquement les Droits des enfants, a été froidement autopsiée par le jugement du Juge Abe Fortas de la Cour Suprême dans l'affaire *Gault* :

“Il fallait abandonner les concepts de crime et de punition. L'enfant devait être “traité” et “réhabilité”, et les procédures judiciaires, de l'arrestation au placement en institution, devaient être ‘thérapeutiques’ plutôt que pénales”.

“Pour obtenir ces résultats sans difficulté conceptuelle et constitutionnelle, on insistait bien sur le fait que ces cas ne relevaient pas des procédures contradictoires ordinaires, mais que l'Etat agissait comme *parens patriae*. L'expression latine fut d'un grand secours pour ceux qui désiraient rationaliser l'expulsion des enfants hors des garanties constitutionnelles, quoique sa signification soit obscure et son histoire, d'une pertinence douteuse”...

“Le droit de l'Etat, en tant que *parens patriae*, de refuser aux enfants les garanties procédurales offertes à leurs aînés était fondé sur l'idée que, contrairement à l'adulte, l'enfant a droit ‘non pas à la liberté mais à la surveillance’ [...] Si les parents manquent à leur devoir de surveillants, de gardiens — c'est-à-dire si l'enfant est ‘délinquant’ —, l'Etat peut intervenir. Ce faisant, il ne prive l'enfant d'aucun Droit puisque celui-ci n'en a aucun. L'Etat ne fait que donner à l'enfant la ‘surveillance’ à laquelle il a Droit. Sur cette base, on appelait ‘civiles’ et non ‘pénales’ les procédures impliquant des enfants, l'Etat échappant ainsi aux limites à son pouvoir de priver une personne de sa liberté”^[161].

Ajoutons que le fait d'appeler une procédure “civile” ou “dans l'intérêt de l'enfant”, ne rend l'incarcération ni plus plaisante ni moins incarcérante pour la victime du “traitement” ou de la “réhabilitation”.

Le criminologue Frederick Howlett a fait une critique incisive du système des tribunaux pour mineurs dans une perspective libertarienne plus générale. Il met en lumière “la négation de certains Droits fondamentaux de l'individu — le Droit de s'associer avec qui on veut et le Droit d'accomplir volontairement des actes qui ne font du tort qu'à soi-même”. Il explique :

Les ivrognes qui remplissent les salles d'audience devraient avoir le Droit de se saouler ; les [...] prostituées et leurs clients ne devraient pas répondre devant la loi d'actions qui relèvent de leurs décisions personnelles. De même, l'enfant qui se conduit mal a le Droit fondamental d'être un enfant, et s'il n'a rien fait qui serait considéré comme criminel de la part d'un adulte, pourquoi chercher une solution auprès des tribunaux [...] ? Avant de se précipiter pour faire subir un traitement ou porter “assistance” à quelqu'un en marge du système judiciaire, la société ne devrait-elle pas considérer l'autre option, qui est de ne rien faire ? Ne devrait-elle pas reconnaître le Droit de l'enfant, en tant que personne, au non-traitement et à la non-interférence de la part d'une autorité extérieure^[162] ?

Plusieurs années avant l'affirmation actuelle du despotisme étatique dans les tribunaux pour mineurs, phénomène dont les origines remontent à la Période “progressiste” du début du siècle, on trouve un plaidoyer particulièrement éloquent en faveur des Droits des enfants dans un jugement rendu en Illinois en 1870. Dans l'arrêt *O'Connell-Turner*, le Juge

Thornton déclarait :

“Le principe de l’intégration de l’enfant dans l’Etat et de son assujettissement total au despotisme étatique est absolument inadmissible dans le monde civilisé moderne”...

“Ces lois prévoient la ‘mise sous bonne garde’ de l’enfant ; elles décrètent son ‘placement en institution’, après quoi c’est seulement avec ‘l’autorisation’ discrétionnaire d’un comité de gardiens que le garçon emprisonné pourra respirer l’air pur du ciel hors des murs de sa prison et se frotter comme un homme à l’activité du monde [...] La détention peut durer d’un à quinze ans selon l’âge de l’enfant. Aucune grâce officielle ne peut ouvrir les portes de la prison puisqu’aucun crime n’a été commis. On ne peut recourir à aucune ordonnance d’*habeas corpus* pour le recouvrement de la liberté car le pouvoir souverain de l’Etat, agissant comme *parens patriae*, a décrété une détention sans appel. Une telle entrave à la liberté naturelle n’est que tyrannie et oppression. Si les enfants de l’Etat peuvent ainsi, pour “le bien de la société”, être privés de liberté sans crime ni condamnation, il vaudrait mieux ramener la société à ses éléments originels et reconnaître l’échec de l’Etat libéral”...

“L’incapacité des mineurs n’en fait pas des esclaves ni des criminels [...] Pouvons-nous à la fois faire porter aux enfants la responsabilité de leurs fautes et des dommages qu’ils causent, leur imposer de lourdes responsabilités, et ensuite les priver de leur liberté sans inculpation officielle ni condamnation ? [A l’exemple de la Déclaration des Droits de Virginie, la Déclaration des Droits de l’Illinois dispose que] ‘tous les hommes sont naturellement libres et indépendants et jouissent de certains Droits naturels et inaliénables — dont la vie, la liberté et la recherche du bonheur’. Ces termes ne sont pas restrictifs ; ils ont une portée générale et exhaustive, ils proclament une grande vérité : que ‘tous les hommes’, tous les peuples, partout, sont titulaires du Droit naturel et inaliénable à la liberté. Allons-nous dire aux enfants de l’Etat : ‘vous ne jouirez pas de ce Droit — ce Droit indépendant de toute loi ou décret humain’ ? [...] Même les criminels ne peuvent être condamnés et incarcérés si ce n’est suivant les formes prescrites par la loi”^[163].

Chapitre 15. Les Droits de l'homme comme Droits de propriété ^[164]

Les sociaux-démocrates* veulent conserver le concept de “Droits” pour des “Droits de l’homme” tels que la liberté d’expression par exemple, mais se refusent à l’appliquer à la propriété privée^[165]. Pourtant, le concept de Droits n’a de sens que si on les entend comme des Droits de propriété. Car non seulement il n’existe pas de Droits de l’homme qui ne soient en même temps des Droits de propriété, mais les Droits de l’Homme perdent leur caractère précis et absolu quand ils ne sont pas fondés sur le critère des Droits de propriété.

Disons d’abord que les Droits de propriété sont identiques aux Droits de l’homme de deux manières : premièrement, il n’y a que les *hommes* pour posséder des biens, de sorte que leurs Droits sur la propriété sont des Droits d’êtres humains ; deuxièmement, le Droit de la personne sur son propre corps, sa liberté personnelle, est un Droit de propriété dans sa propre personne aussi bien qu’un “Droit de l’homme”. Mais ce qui importe surtout pour notre propos actuel, c’est que les Droits de l’homme, s’ils ne sont pas formulés en termes de Droits de propriété, se révèlent vagues et contradictoires, ce qui amène les socialistes à les atténuer au nom des “politiques publiques” ou de “l’intérêt général”. On me permettra de citer ce que j’ai écrit dans un autre ouvrage :

“Prenons par exemple le ‘Droit de l’homme’ qu’est la liberté d’expression. On présume que la liberté d’expression signifie le Droit de chacun de dire ce qu’il veut. Mais on néglige la question de savoir où. Où un homme a-t-il ce Droit ? Certainement pas sur une propriété où il s’est introduit sans autorisation. Autrement dit, il n’a ce Droit que sur *sa propre* propriété ou sur la propriété de qui a consenti à l’accueillir, soit gracieusement soit en vertu d’un contrat de location. En fait, il n’existe aucun Droit particulier ‘à la liberté d’expression’ ; il n’y a que le Droit général de *propriété*, qui est le Droit d’un homme de faire ce qu’il veut de sa propriété et de signer des contrats volontaires avec d’autres propriétaires”^[166].

Bref, il n’existe pas de “Droit à la liberté d’expression” ; ce que l’on a, c’est le Droit de louer une salle et de parler aux personnes qui en franchissent le seuil. Il n’y a pas de “Droit à la liberté de la presse” ; ce que l’on a, c’est le Droit de rédiger et de publier un écrit, et de le vendre à qui est disposé à l’acheter (ou de le distribuer gratuitement à ceux qui l’accepteront). Ainsi, dans chacun de ces cas, les Droits dont on est titulaire sont des Droits de propriété, qui incluent la liberté contractuelle et la liberté de céder sa propriété. Il n’y a pas de “Droit à” la liberté d’expression ou à la liberté de la presse qui s’ajouterait aux Droits généraux de propriété dont on dispose.

De plus, le concept même de Droit sort affaibli de la confusion qui entoure une analyse formulée en termes de “Droit à la liberté d’expression” plutôt qu’en terme de Droits de propriété. Le juge Holmes en a fourni une illustration célèbre : personne, affirmait-il, n’a le Droit de crier “Au feu!” sans raison dans un théâtre bondé, d’où il s’ensuivrait que le Droit à la liberté d’expression n’est pas absolu mais doit être atténué par des

considérations “d’ordre public”^[167]. Or, si nous analysons la question en termes de Droits de propriété, nous verrons qu’il n’y a rien là qui justifie d’affaiblir le caractère absolu des de ces Droits^[168].

Logiquement, en effet, celui qui a poussé le cri est soit un client, soit le propriétaire du théâtre. Si c’est le propriétaire, il a violé le Droit de propriété que ses clients détiennent sur la jouissance tranquille du spectacle, pour lequel il s’est fait payer. Si c’est un client qui crie, il viole à la fois le Droit de propriété des autres clients sur le spectacle et le Droit du propriétaire car il ne respecte pas les conditions de sa présence dans les lieux, qui incluent certainement de respecter les Droits du propriétaire en s’abstenant de troubler le spectacle qu’il présente. D’une manière ou d’une autre, donc, le trouble-fête est passible de poursuites pour atteinte au Droit de propriété ; et le fait de concentrer notre attention sur les Droits de propriété en jeu montre bien que la difficulté suggérée par Holmes ne requiert nullement que la loi mutile la nature absolue des Droits.

Dans une critique mordante de l’argument de Holmes concernant celui qui crie “au feu” dans un théâtre bondé, le juge Hugo .iB.Black, Hugo;, bien connu pour sa conception absolutiste de la liberté d’expression, a bien montré comment celle-ci est ancrée dans les Droits de propriété privée. Il écrivait :

“Je suis allé au théâtre avec vous hier soir. J’ai l’impression que si vous et moi nous étions levés pour divaguer dans la salle durant le spectacle, nous aurions été arrêtés. Personne n’a jamais soutenu que le premier amendement** donne aux gens le Droit d’aller où ils veulent dans le monde et de dire n’importe quoi. L’achat des billets de théâtre ne procurait pas le Droit d’y faire un discours. Nous avons un système de propriété dans ce pays, qui est aussi protégé par la Constitution. Il implique qu’un homme n’a pas le Droit de faire tout ce qu’il veut n’importe où. Par exemple, je ne me sentrais pas très bien disposé envers quelqu’un qui prétendrait venir dans ma maison en arguant de son Droit constitutionnel d’y prononcer un discours contre la Cour Suprême. Je sais que les gens sont libres de faire des discours contre la Cour Suprême, mais je ne veux pas que ce soit dans ma maison”.

“C’est une jolie formule que cette histoire de crier ‘au feu’ dans un théâtre bondé. Mais vous n’êtes pas obligé de crier ‘au feu’ pour être arrêté. Si quelqu’un trouble la paix du théâtre, il sera appréhendé non pas pour le *contenu* de ce qu’il a hurlé mais pour *le simple fait* d’avoir hurlé. Il sera appréhendé non pas à cause de ses opinions mais parce que l’on estime qu’il n’a rien à dire que l’on veuille entendre à cet endroit-là. Telle serait ma réponse : non pas *à cause* de ce qu’il a crié mais *parce* qu’il a poussé un cri”^[169].

Dans les années soixante, le théoricien politique français Bertrand de Jouvenel avait soutenu que des limites à la liberté d’expression et au Droit de s’assembler étaient nécessaires du fait de ce qu’il appelait le “problème du président d’assemblée” : comment répartir le temps de parole ou l’espace dans une assemblée, dans un journal ou à l’antenne quand les intervenants croient avoir un “Droit” à la liberté d’expression qui implique l’utilisation de la ressource en cause^[170] . Mais ce que Jouvenel n’a pas vu, c’est justement la solution que nous proposons au problème du président

d'assemblée, qui consiste à reformuler le concept de Droits en termes de propriété privée plutôt qu'en termes de liberté d'expression ou de liberté de s'assembler.

En premier lieu, remarquons comment chacun des exemples de Jouvenel — le participant à une assemblée, celui qui envoie un article au courrier des lecteurs, ou celui qui veut participer à une émission de radio — se réfère à une situation où la ressource rare, temps ou espace, est offerte gratuitement, sans qu'un prix en soit demandé. Se pose alors ce que les économistes appellent “le problème du rationnement”. L'emploi d'une ressource rare et utile doit être réparti, qu'il s'agisse du temps de parole au pupitre de l'orateur, du temps d'antenne ou de l'espace dans un journal. Quand la ressource est gratuite, quand elle ne coûte rien, la demande de temps ou d'espace sera forcément très en excès de l'offre, moyennant quoi la conscience d'une “pénurie” est inévitable. Comme c'est toujours le cas quand des prix trop bas ou inexistants causent des pénuries et des files d'attente, les consommateurs dont la demande reste insatisfaite se sentent frustrés et irrités de ne pas avoir accès à des ressources sur lesquelles ils croient avoir un “Droit”.

Une ressource rare dont l'utilisation n'est pas répartie par la procédure des prix doit être rationnée d'une autre manière par son propriétaire. D'ailleurs, dans les exemples de Jouvenel, des prix pourraient fort bien assurer le rationnement si les propriétaires le voulaient. Le président d'assemblée pourrait mettre aux enchères les temps de parole à la tribune et les céder aux plus offrants. Le producteur d'une émission radiophonique pourrait faire la même chose. (C'est bien du reste ce que les chaînes font quand elles vendent du temps d'antenne à des annonceurs particuliers). Alors, les pénuries disparaîtraient et avec elles les sentiments de frustration devant la fausse promesse de “l'égalité d'accès” au journal, à la tribune, à l'antenne...

Le fait fondamental est que, dans tous les cas, le propriétaire doit *nécessairement* répartir l'utilisation de sa ressource, que ce soit par des prix ou d'une autre manière. Le propriétaire du programme ou du poste de radio (ou son mandataire) loue ou donne le temps d'antenne à sa guise. Le propriétaire du journal ou son rédacteur en chef distribue l'espace aux correspondants selon son bon plaisir. Le “propriétaire” de l'assemblée ou son mandataire, le président, distribue les temps de parole comme il lui plaît .

Le fait que la propriété est la clé ultime de la répartition fournit la solution au problème de Jouvenel. En effet, celui qui envoie une lettre au courrier du lecteur n'est pas propriétaire du journal ; il n'a donc aucun Droit à être publié, il ne peut que formuler une demande que le propriétaire a le Droit absolu de rejeter ou de satisfaire. Celui qui demande la parole à une assemblée n'y a pas Droit, il formule seulement une demande sur laquelle le propriétaire ou son mandataire se prononcera. La solution consiste donc à donner au “Droit à la liberté d'expression” ou au “Droit de s'assembler” un nouveau sens axé sur le Droit de propriété privée plutôt que sur l'idée vague et, comme Jouvenel le démontre, non-opérationnelle d'un quelconque “Droit égal à” du temps ou de l'espace. C'est seulement quand il est conçu comme un simple cas particulier du Droit de propriété que le “Droit à la liberté d'expression” retrouve son caractère valide, opérationnel et absolu.

On le voit bien dans ce “Droit de démarcher les gens” que proposait Jouvenel. Il y a, écrit-il, “un sens dans lequel la liberté d'expression peut être exercée par tous et chacun : c'est le “Droit de démarcher”, c'est-à-dire d'aborder des gens, de tenter de les convaincre, puis de les rassembler dans une salle et, ainsi, de se ‘constituer une assemblée’. Là, Jouvenel. frôle la solution mais sans bien la voir. Ne dit-il pas que, pour être valide et opérationnel, le “Droit à la liberté d'expression” se résout dans le Droit de parler aux gens, de tenter de les convaincre, de louer une salle pour s'adresser à ceux qui choisissent d'y venir, etc. ? Or, dans cette acception-là, la liberté d'expression n'est qu'un élément du Droit général qu'une personne détient sur sa propriété. (*A condition*, bien évidemment, de ne pas laisser de côté le Droit de *ne pas* être importuné pour qui ne le souhaite pas, bref le Droit de *ne pas* écouter). Car le Droit de propriété inclut le Droit d'utiliser sa propre propriété et de conclure des contrats et des échanges d'un commun accord avec d'autres propriétaires. Le “démarcheur” jouvenélien qui loue une salle de réunion et prend la parole devant son assistance n'exerce pas une vague “liberté d'expression” mais une part intégrale de son Droit général de propriété. Jouvenel le dit presque quand il met en scène ses deux protagonistes, Primus et Secundus :

“Primus [...] a peiné pour rassembler son auditoire. Voici qu'un étranger, Secundus, arrive et, au nom du droit à la liberté d'expression, réclame le Droit de s'adresser à cette assemblée. Primus doit-il lui céder la tribune ? J'en doute. Il peut répondre à Secundus : ‘C'est moi qui ai fait cette assemblée. Tu peux t'en aller et faire la même chose.’”

Exactement. Autrement dit, Primus est *propriétaire* de l'assemblée ; il a loué la salle, convoqué la réunion et en a fixé les règles ; ceux qui n'aiment pas ces conditions sont libres de ne pas assister ou de sortir. Primus détient un Droit de propriété qui lui permet de prendre la parole quand il le veut ; Secundus, n'ayant aucun Droit de propriété sur l'assemblée, n'a non plus aucun “Droit à la parole”.

Plus généralement, on constate l'affaiblissement des Droits dans les cas où la propriété est mal localisée, où les Droits de propriété sont brouillés. Les problèmes de liberté d'expression, par exemple, sont endémiques dans les rues qui appartiennent aux hommes de l'Etat : le gouvernement doit-il autoriser les manifestations politiques dont il prétend qu'elles gêneront la circulation et répandront des tracts sur la chaussée ? Ces problèmes qui semblent remettre en cause l'absolutisme de la liberté d'expression sont, en fait, uniquement dus au défaut de délimiter les Droits de propriété. Car les rues, en général, *appartiennent* aux hommes de l'Etat, qui sont alors dans la position du président d'assemblée. Comme n'importe quel propriétaire, ils se trouvent confrontés au problème de l'allocation de leurs ressources rares. Supposons que la manifestation de rue doive provoquer un embouteillage ; alors, la décision des hommes de l'Etat ne concerne pas tant une question de liberté d'expression qu'une simple question d'affectation de la rue par son propriétaire.

Notons bien qu'aucun problème ne se poserait si les rues appartenaient à des particuliers et à des entreprises privées — ce qui serait le cas de toutes les rues dans une société libertarienne —, car alors, comme tout autre bien en propriété privée, les rues pourraient être louées ou prêtées à des individus ou à des groupes privés souhaitant y organiser des manifestations.

Dans une société purement libertarienne, on n'aurait pas plus le "Droit" d'utiliser la rue de quelqu'un que celui de détourner la salle de réunion d'autrui ; dans chacun des cas, le seul *Droit* est un Droit de propriété, consistant à louer la ressource nécessaire avec son argent, si tant est que le propriétaire y consente. Bien sûr, aussi longtemps que les rues demeurent propriété étatique, la situation conflictuelle demeure insoluble, car ce régime implique que tous nos autres Droits de propriété, incluant la liberté d'expression, de s'assembler, de distribuer des tracts, etc., seront entravés et limités par la nécessité continuelle de traverser et d'emprunter les rues appartenant aux hommes de l'Etat et que ceux-ci peuvent décider de fermer, ou d'en limiter l'usage de toutes sortes de manières. Si le gouvernement autorise la manifestation dans la rue, il restreindra la circulation ; s'il interdit la manifestation pour maintenir une circulation fluide, il limitera la liberté d'accès à ses rues. D'une manière ou d'une autre, quelle que soit la décision prise, les "Droits" de certains contribuables en sortiront diminués.

L'autre endroit où l'imprécision des droits et la localisation incertaine de la propriété créent des conflits insolubles se trouve dans les assemblées étatiques (et leurs "présidents"). Comme nous l'avons en effet noté, quand un homme ou un groupe louent une salle et nomment un président d'assemblée, on voit tout de suite où se situe la propriété et Primus l'emporte. Mais qu'en est-il d'une assemblée étatique ? A qui *appartient-elle* ? Personne ne le sait vraiment, ce qui fait qu'il n'y a pas de manière satisfaisante et non-arbitraire de décider qui parlera et qui ne parlera pas, ce qui sera décidé et ce qui ne le sera pas. Il est vrai que l'assemblée de l'Etat s'organise selon ses propres règles, mais qu'arrive-t-il si celles-ci n'obtiennent pas l'assentiment d'une part importante des citoyens ? On ne peut trouver de réponse satisfaisante puisque la localisation de la propriété n'est pas claire. Autrement dit, quand on considère un journal ou une émission de radio, il est clair que l'auteur de la lettre et le participant en puissance sont des demandeurs, et que le directeur ou le réalisateur sont les *propriétaires* à qui revient la décision. Dans le cas d'une assemblée étatique, nous ne savons pas qui est propriétaire. L'homme qui demande la parole à une assemblée municipale prétend à un statut de co-propriétaire mais il n'a établi aucun titre de propriété ni par l'achat ni par l'héritage ni par la découverte, comme cela se fait dans tous les autres domaines.

Revenons à la question des rues où d'autres problèmes contrariants se posent, qui seraient rapidement résolus dans une société libertarienne, parce que tout y est une propriété privée clairement délimitée. Ainsi, dans le régime actuel, un conflit perpétuel oppose le "Droit" des contribuables qui veulent avoir accès aux rues appartenant aux hommes de l'Etat et la volonté des résidents de nettoyer les rues de leur quartier d'éléments qu'ils considèrent comme "indésirables". Dans plusieurs quartiers de New York, par exemple, on voit des manifestations quasi-hystériques de résidents qui s'opposent à l'installation de restaurants McDonald et dont le recours au pouvoir des autorités locales à ces fins est souvent couronné de succès. Ce sont évidemment là des atteintes caractérisées au Droit de propriété de la société MacDonald sur les immeubles qu'elle a achetés. Mais les résidents ont quand même quelques arguments : l'amoncellement de débris et la venue d'individus "indésirables" attirés par le restaurant et qui se retrouveront alentour, c'est-à-dire dans les rues. Bref, ce à quoi, au fond, les résidents s'en prennent, ce n'est pas tellement au Droit de propriété de

McDonald qu'à ce qu'ils considèrent comme une "mauvaise" utilisation des rues étatisées. Leur grief vise en somme les "Droits de l'homme" qui permettent à certaines personnes d'emprunter à leur guise les rues accaparées par les hommes de l'Etat. Mais en tant que contribuables et citoyens, les "indésirables" aussi ont le "Droit" de marcher dans la rue, et ils n'ont d'ailleurs pas besoin d'un McDonald pour se rassembler où ils veulent. Dans la société libertarienne, où toutes les rues seraient privées, le conflit se résorberait sans atteinte aux Droits de propriété de qui que ce soit : ce sont les *propriétaires des rues* qui auraient le Droit de choisir qui y aura accès et ils pourraient par conséquent empêcher à leur gré la venue des "indésirables".

Evidemment, les propriétaires de rues qui choisiraient d'exclure les "éléments indésirables" devraient en payer le prix : la surveillance policière coûterait plus cher, la fréquentation des boutiques de la rue serait affectée et la circulation des invités des riverains, entravée. De tout cela résulterait sans aucun doute, dans une société libre, une configuration diversifiée des règles d'accès, certaines rues (et les quartiers délimités par elles) étant ouvertes à tous, d'autres imposant diverses formes de restrictions.

De même, le problème du "Droit" de libre immigration de l'homme serait résolu par un régime où routes et rues sont privées. Il ne fait pas de doute que les barrières actuelles à l'immigration restreignent non pas tellement le "Droit à l'immigration" que le Droit des propriétaires de louer ou vendre à des immigrés ce qu'ils ont en leur possession. Il ne saurait y avoir de Droit de l'homme à l'immigration, car cela signifierait le Droit de s'introduire sur une propriété, mais *sur la propriété de qui ?* Si Primus veut immigrer aux Etats-Unis, on ne peut prétendre qu'il ait le Droit absolu de venir n'importe où puisqu'il faut tenir compte des propriétaires actuels qui *ne veulent pas de lui* chez eux. D'autre part, il peut exister et il existe certainement d'autres propriétaires qui sauteraient sur l'occasion de louer ou de vendre une propriété à Primus, et les lois actuelles qui les empêchent de le faire violent leurs Droits de propriété à eux.

Tout le problème de l'immigration se résoudrait dans la matrice des Droits de propriété absolus caractéristiques de la société libertarienne. Car les gens n'ont le Droit de déménager que sur les propriétés et les terrains que les propriétaires actuels veulent bien leur louer ou leur vendre. Dans la société libre, les gens auraient le Droit de voyager sur les seules voies dont les propriétaires leur permettraient l'usage et, ensuite, de louer ou d'acheter leur logement auprès de propriétaires consentants. Tout comme dans le cas de la circulation dans les rues, on verrait sans aucun doute apparaître une configuration diverse et variée de règles d'immigration.

Chapitre 16. L'information, vraie ou fausse

Nous pouvons mettre à contribution notre théorie des Droits de propriété pour démêler l'embrouillamini de questions complexes que posent l'information, sa vérité, sa fausseté et sa diffusion. Par exemple, Durand a-t-il le Droit (ici encore, nous sommes concernés par son *Droit* et non par les questions de moralité ou d'esthétique impliquées par son *exercice*) d'imprimer et de diffuser l'affirmation "Dupont est un menteur" ou "Dupont a été condamné pour vol" ou "Dupont est homosexuel" ? L'énoncé en cause a trois valeurs logiques possibles : ou bien (1) il est vrai ; ou bien (2) il est faux et Durand le sait ; ou bien (3) comme c'est souvent le cas dans la réalité, l'énoncé est incertain, on ne peut savoir s'il est vrai ou faux (dans nos exemples, savoir si quelqu'un est "un menteur" dépend du nombre et de la gravité de ses mensonges ainsi du seuil à partir duquel on juge qu'il entre dans la catégorie des menteurs, les jugements individuels variant naturellement sur ce point).

Supposons que l'énoncé de Durand soit établi avec certitude. Dans ce cas, il semble évident qu'il a parfaitement le Droit de l'imprimer et de le diffuser. Car ce faisant, il demeure dans les limites de ses Droits de propriété. Bien sûr, Dupont compte aussi, parmi ses Droits de propriété, celui d'essayer de réfuter l'énoncé. En vertu des lois actuelles contre la diffamation, Durand agit en violation de la loi dès lors qu'il a "l'intention de nuire", même si l'information diffusée est vraie. Or le caractère légal ou illégal d'une action devrait dépendre de sa nature objective et non de la raison d'agir de l'acteur. Si une action est objectivement non-agressive, elle doit être autorisée quelle que soit l'intention, bienveillante ou malveillante, qui la motive (cette dernière pouvant, par contre, être pertinente quant à la moralité de l'action). Sans parler de l'énorme difficulté pour le juge de découvrir les motifs subjectifs d'un individu.

A cela, s'oppose le contre-argument suivant : Durand n'a pas le Droit de diffuser son affirmation parce que ce serait violer le "Droit à la vie privée" (un "Droit de l'homme") de Dupont. Un tel Droit existe-t-il ? Comment cela est-il possible ? Comment peut-il exister un Droit d'empêcher par la force Durand de diffuser des informations qu'il possède ? Il est bien évident qu'un tel Droit ne peut pas exister. Comme Durand est propriétaire de son corps, il l'est aussi de l'information qui est dans sa tête, y compris ce qu'il sait sur Dupont. S'ensuit le Droit corollaire d'imprimer et de diffuser cette information. Bref, tout comme dans le cas du prétendu Droit de l'homme concernant la liberté d'expression, *il n'existe pas de Droit à la vie privée en dehors du Droit de protéger sa propriété contre les intrusions*. Le seul Droit "à la vie privée" consiste dans le Droit de protéger sa propriété contre l'intrusion d'autrui. Cela signifie notamment que je n'ai pas le Droit de cambrioler quelqu'un ni d'installer un dispositif d'écoute électronique sur sa ligne téléphonique. L'écoute téléphonique est bel et bien une violation du Droit parce qu'elle constitue *non pas* quelque vague et molle "atteinte à 'la vie privée'" mais une atteinte au *Droit de propriété* de la victime.

Les tribunaux distinguent actuellement les "personnalités publiques", à qui on ne reconnaît pas de Droit à la vie privée contre les indiscretions de la

presse, et les personnes “privées”, à qui ce Droit est reconnu. Distinction fallacieuse. Pour le libertarien, chacun est titulaire d’un Droit identique sur sa personne et sur les biens qu’il trouve, qu’il reçoit en don ou qu’il achète, et on ne peut légitimement établir des distinctions entre les Droits de propriété en fonction du groupe auquel les gens appartiennent. A supposer que l’on puisse justifier l’existence d’un Droit à la vie privée, le seul fait d’avoir antérieurement fait l’objet d’un grand nombre de mentions dans la presse, c’est-à-dire d’avoir été victime d’atteintes antérieures à ce prétendu Droit, ne saurait justifier que l’on en soit derechef totalement dépouillé. Non! la seule position tenable est que *personne* ne jouit d’un prétendu Droit à la vie privée, du Droit de ne pas faire parler de soi publiquement ; mais que *tous et chacun* ont le Droit de protéger leur propriété contre les intrusions. Personne ne peut détenir un Droit de propriété sur l’information qui est dans la tête de quelqu’un d’autre.

Les affaires du *Watergate* et des *Pentagon Papers* dans les années 70, ont suscité des débats sur le “Droit à” la vie privée, les “immunités” des journalistes, le “Droit du public à l’information”, etc. Par exemple, un journaliste devrait-il avoir le Droit de protéger la confidentialité de ses sources d’information devant la justice ? Plusieurs défendent ce Droit sur la base (1) d’un hypothétique privilège particulier concernant le secret professionnel dont jouiraient les journalistes, les avocats, les prêtres et les psychanalystes, et/ou en se réclamant (2) d’un “Droit du public à l’information” qui justifierait la plus grande diffusion possible de l’information par la presse. La fausseté de ces deux arguments devrait maintenant sauter aux yeux. Concernant le dernier, aucun individu ni aucun groupe (et donc pas davantage “le public”) n’a de “Droit à” savoir quoi que ce soit. Personne n’a de “Droit à” l’information que d’autres possèdent et refusent de divulguer. Car le Droit absolu d’un homme de diffuser l’information qui est dans sa tête implique en corollaire le Droit de *ne pas* la diffuser. Il n’y a pas de “Droit à savoir” ; il y a le Droit de celui qui sait, de parler ou de se taire. Et nulle profession particulière, même les journalistes ou les médecins, ne peut prétendre à un Droit particulier et exclusif “au” secret professionnel. Les Droits qu’on a sur sa liberté et sur sa propriété doivent être universels.

La solution au problème des sources d’information du journaliste se trouve justement dans le Droit de celui qui sait — de *quiconque* — de se taire, de *ne pas* diffuser ses informations si tel est son choix. Ce n’est donc pas seulement aux journalistes et aux médecins mais à tout le monde qu’on doit reconnaître le Droit de protéger leurs sources d’information, de se taire, que ce soit devant un tribunal ou ailleurs. C’est l’autre aspect de notre critique contre l’assignation forcée des témoins. Non seulement personne ne devrait être contraint de témoigner contre lui-même (comme le garantit le cinquième amendement*), mais personne ne devrait être contraint de témoigner ni pour ni contre qui que ce soit. L’obligation de témoigner est le problème central dont les autres découlent.

Il existe toutefois une exception au Droit de quelqu’un d’utiliser et de diffuser l’information qui est dans sa tête : c’est le cas où on tient cette information de quelqu’un qui en a cédé la propriété de manière *conditionnelle* plutôt qu’absolue. Supposons donc que Lebrun autorise Levert à venir dans sa maison, pour lui montrer une invention secrète, à la condition expresse que son invité garde le secret. Ce faisant, Lebrun cède à

Levert un Droit de propriété sur la connaissance de son invention qui est non pas absolu mais conditionnel, se réservant à lui-même le choix de diffuser l'information. Si malgré tout Levert dévoilait le secret, il deviendrait un voleur car il aurait violé le Droit de propriété résiduel, que Lebrun avait conservé sur la diffusion de l'invention.

La violation d'un Droit d'auteur (au sens de la *Common Law* ^{**}) s'assimile aussi à la rupture de contrat et au vol du bien d'autrui. Supposons en effet que Lebrun invente un piège à souris révolutionnaire et le mette sur le marché, mais en ayant pris soin d'inscrire sur chaque exemplaire : "Tous Droits réservés par Lebrun". Ce faisant, il indique qu'il ne vend *pas* un titre de propriété complet sur chaque souricière ; il vend le Droit d'en faire n'importe quoi *sauf* de la mettre en vente, elle-même ou des exemplaires identiques. Il se réserve à perpétuité de Droit de mettre en vente son piège à souris. Un acheteur, disons Levert, qui revendrait des souricières identiques à celle qu'il a achetée viole à la fois son contrat et le Droit de propriété de Lebrun ; il est passible de poursuites pour vol. Donc, notre théorie des Droits de propriété inclut l'inviolabilité des Droits d'auteur qui résultent d'un contrat.

On fait souvent cette objection : s'il est injuste que Levert reproduise la souricière de Lebrun pour la mettre en vente, la situation est différente s'il arrive que quelqu'un d'autre, disons Lenoir, qui n'a pas contracté avec l'inventeur, voie le piège à souris acheté par Levert puis se mette à en vendre des reproductions. En vertu de quoi devrait-il, lui, être poursuivi ? La réponse fait appel à ce que nous avons vu dans le cas des biens meubles : personne ne peut acquérir un titre de propriété qui n'a pas été volontairement cédé. Levert ne détenait pas un titre de propriété complet sur sa souricière, son titre ne couvrant pas le Droit de la vendre ni d'en vendre des copies. Il s'ensuit que Lenoir ne peut prétendre disposer du piège à souris, de ce qu'il en sait, au-delà des Droits que Levert avait sur lui. Par conséquent, il viole également le Droit de propriété de Lebrun même ce si n'est pas lui qui avait pris l'engagement vis-à-vis de ce dernier .

Il est évident que faire respecter les Droits de propriété de Lebrun peut poser des problèmes pratiques. Comme dans *toutes* les affaires de vol ou autres affaires pénales, en effet, *l'accusé est présumé innocent jusqu'à preuve du contraire*. Ce serait à Lebrun de *prouver* que Lenoir connaissait sa souricière (ce qui est évident dans le cas de Levert), que celui-ci n'a pas réalisé une invention indépendante. De par la nature des choses, certains produits (les livres ou les tableaux, par exemple) se prêtent plus facilement que d'autres (les pièges à souris...) à la preuve qu'ils constituent une création originale^[171]^[172].

Si Durand a le Droit absolu de diffuser de l'information (toujours véridique, par hypothèse) concernant Dupont et s'il détient en corollaire le Droit de garder le secret, il s'ensuit *a fortiori* qu'il fait aussi partie de son Droit d'aller réclamer de l'argent à Dupont en échange de son silence. Bref, Durand a le Droit de "faire chanter" Dupont. Comme tout échange volontaire, celui-ci est à l'avantage des deux parties : Durand y gagne de l'argent et Dupont y obtient le service de la non-divulgateion d'informations qui le concernent et qu'il veut garder secrètes. Le Droit d'exercer un chantage se déduit du Droit de propriété général qu'une personne détient sur elle-même et sur ses informations, et du Droit de diffuser celles-ci ou

non^[173]. Comment imaginer qu'on puisse nier le Droit du maître-chanteur ?

De plus, comme le note pertinemment le professeur Walter Block, si on se place d'un point de vue utilitariste, faire du chantage un délit pénal a pour effet d'inciter Durand à diffuser l'information puisqu'on l'empêche par la force de vendre son silence. Il en résulte une diffusion accrue d'informations désobligeantes et Dupont se retrouve dans une situation pire que si le chantage avait été légal. Block écrit :

“Qu'est-ce donc que le chantage sinon la *proposition* d'un échange ? On propose d'échanger quelque chose, généralement le *silence*, contre un autre bien, qui est généralement de l'argent. Si la proposition est *acceptée*, le maître-chanteur ne dit rien et la victime du chantage paie le prix demandé. Si la proposition de chantage est *refusée*, le maître-chanteur peut alors exercer sa liberté d'expression et, s'il le désire, divulguer le secret”...

“La seule différence entre un bavard ou une commère, d'un côté, et un maître-chanteur de l'autre, est que celui-ci peut garder le silence — si on en paie le prix. En un sens, le bavard et la commère sont bien *pires* que le maître-chanteur, qui vous offre au moins la possibilité de l'empêcher de parler. Le bavard et la commère vendent la mèche tout de suite, et celui qui tient à protéger un secret préférera qu'il tombe dans l'oreille du maître-chanteur. Avec les autres, comme nous l'avons dit, tout est perdu ; avec le maître-chanteur, au pire on ne perd rien, au mieux on y gagne. Si le prix qu'il demande est inférieur à la valeur du secret, le moindre de deux maux est de consentir à payer. Et celui qui consent à payer y *gagne* la différence entre la valeur du secret et le prix demandé par le maître-chanteur. C'est seulement si le maître-chanteur demande davantage que la valeur du secret que celui-ci sera révélé. Mais dans cette éventualité, celui qui aurait bénéficié du secret n'est pas dans une situation pire que s'il avait été victime d'un bavard invétéré.[...] Comment expliquer que l'on voue un tel mépris au maître-chanteur alors que l'on n'accorde au bavard qu'une indifférence dédaigneuse ?^[174].

La mise hors la loi des contrats de chantage soulève d'autres problèmes, quoique moins importants. Pour reprendre notre exemple de tout-à l'heure, imaginons ceci : au lieu que ce soit Durand qui offre à Dupont de lui vendre son silence, c'est Dupont qui, ayant entendu dire que Durand est au courant, prend l'initiative d'aller le voir pour acheter son silence. Ce contrat-là doit-il être interdit ? Et si oui, pourquoi ? Et si l'offre de Dupont est licite alors que celle de Durand, le maître-chanteur, ne l'est point, qu'est-ce qui défendrait à ce dernier de rejeter l'offre présentée par le premier pour, en un deuxième temps, surenchérir sur le prix de son silence ? De plus, serait-il illicite que Durand fasse subtilement savoir à Dupont qu'il a des informations qu'il entend divulguer, et attende que celui-ci se présente avec une offre ? Comment le simple fait de prévenir Dupont peut-il être considéré comme illicite ? Ne serait-ce pas plutôt un geste de courtoisie ? Décidément, le terrain est de plus en plus miné et les arguments contre le caractère légal du chantage, de plus en plus ténus — surtout s'ils sont défendus par des libertariens partisans des Droits de propriété.

Il va de soi que si Dupont et Durand ont conclu un contrat de chantage et que Durand le viole en diffusant l'information, il porte atteinte à la propriété de Dupont (il lui vole son argent), et on peut le poursuivre comme

quiconque a violé des Droits de propriété en ne respectant pas son contrat. De ce point de vue, le contrat qui porte sur le chantage est identique à tous les autres contrats.

En étudiant le droit d'une société libre, le libertarien considère donc les gens comme agissant dans un cadre général défini par les Droits de propriété absolus et par les conditions du monde extérieur. Quand les gens s'engagent dans un échange, dans un contrat, c'est parce qu'ils estiment qu'ils en tireront profit. Tout contrat est donc "productif" au sens où les parties contractantes pensent qu'il produira un mieux-être pour elles. Et, bien sûr, tous ces contrats volontaires sont légitimes et licites dans la société libre^[175].

Nous avons donc défendu la légitimité pour Durand (c'est-à-dire son Droit) soit de diffuser ce qu'il sait sur Dupont, soit de garder le secret, soit de conclure un contrat de vente de son silence. Par hypothèse, les informations en question étaient *vraies*. Considérons maintenant le cas extrême où l'information est fausse et où Durand le sait. A-t-il le Droit de propager des informations fausses sur Dupont ? Bref, la calomnie doit-elle être illégale dans la société libre ?

Comment imaginer que cela soit ? Durand détient un Droit de propriété sur les idées et les opinions qui sont dans sa propre tête, et son Droit de propriété couvre le Droit d'imprimer ce qu'il veut et de le diffuser. Il a le Droit (de propriété) de *dire* que Dupont est un voleur même s'il sait pertinemment que cela est faux, et d'imprimer et de vendre cet énoncé. L'opinion contraire, qui fonde l'illégalité actuelle de la calomnie, est que chaque homme a un "Droit de propriété" sur sa propre réputation^{***}, que la diffusion de médisances porte atteinte à sa réputation, et que, par conséquent, les libelles des Durands transgressent le Droit de propriété des Duponts sur leur réputation et doivent être déclarés illégaux. Encore ici, l'examen révèle le caractère fallacieux de cette conception. Nous avons vu que chacun est propriétaire de son corps, que chacun a un Droit de propriété sur sa propre tête et sur sa personne. Mais comme chaque homme est propriétaire de son cerveau, personne ne peut être propriétaire du cerveau d'autrui. Or, la réputation de Dupont n'est ni une chose physique ni quelque chose qu'il porte sur lui ou à l'intérieur de sa personne. La réputation de Dupont est exclusivement une fonction des attitudes et des croyances subjectives qui le concernent mais qui sont contenues dans l'esprit *d'autres personnes*. Comme il s'agit de croyances qui sont dans l'esprit d'autrui, Dupont ne peut les posséder ou les contrôler d'aucune manière légitime. Dupont ne peut détenir aucun Droit de propriété sur les croyances et les cerveaux d'autres personnes.

Examinons les implications de la croyance en un Droit de propriété sur sa réputation. Imaginons que, Lebrun ayant produit ses pièges à souris, Rossignol en invente de meilleurs. Les consommateurs se mettent à préférer les souricières de Rossignol, et la "réputation" de Lebrun, qui passait jusqu'à présent pour le *nec plus ultra* du piège à souris, tombe en chute libre. En vertu de la doctrine de la réputation comme propriété, ne pourrait-on pas soutenir que Rossignol a nui à la réputation de Lebrun, et ne serait-on pas justifié d'employer la contrainte légale pour interdire au premier de faire concurrence au second ? Sur la base de quoi répondrait-on par la négative ? Faut-il interdire que Rossignol fasse de la réclame et annonce au

monde que sa souricière fonctionne mieux que l'autre^[176] ? En réalité, les attitudes et les idées subjectives des gens concernant tel individu ou tel produit fluctuent continuellement, de sorte que Lebrun sera incapable de stabiliser sa réputation par la force ; par ailleurs *essayer* de le faire serait assurément immoral et constituerait une agression contre les Droits de propriété d'autrui. C'est donc une agression et une violation du Droit que de mettre des concurrents hors la loi ou simplement d'interdire légalement la diffusion de calomnies contre une personne ou ses produits.

On admettra facilement que répandre des calomnies est d'une immoralité flagrante. Mais nous devons quand même défendre en Droit la possibilité pour quiconque de le faire. D'un point de vue pratique, il se peut d'ailleurs que, comme dans le premier cas évoqué ci-dessus, la situation se retourne en faveur des victimes de la calomnie. En effet, dans la situation actuelle où la diffusion de calomnies est interdite par la loi, l'homme moyen tend à donner créance à toutes les informations calomnieuses qui circulent sur quelqu'un, car "sinon il ferait un, procès". Cet état de choses engendre une discrimination contre les pauvres, qui sont moins à même de poursuivre leurs diffamateurs. D'où il apparaît que la réputation des plus pauvres, ou des moins riches, est plus menacée dans la situation actuelle que si la calomnie était légale. Dans la société libertarienne, tout le monde sachant qu'il est légal de dire des faussetés, le public se méfierait davantage de ce qu'il écoute et lit, il demanderait des preuves beaucoup plus sérieuses, et les calomnies qui circulent le duperaient moins que maintenant. Il y a une autre manière dont le système actuel discrimine contre les pauvres : leur propre expression est étouffée puisque la crainte d'être confrontés à des procédures coûteuses les décourage de diffuser des informations vraies et infamantes contre les riches. L'illégalité de la diffamation nuit donc de deux manières aux gens qui ont peu de moyens : ils sont des proies plus faciles pour les calomniateurs ; et on entrave leur propre capacité de diffuser des vérités sur les riches.

Dernier point : si on a le Droit de répandre des informations diffamatoires que l'on sait fausses, c'est *a fortiori* qu'on a le Droit de diffuser des affirmations appartenant à ce genre nombreux qui se situe dans la zone grise où la vérité et l'erreur sont difficiles à départager.

Chapitre 17. La corruption

Comme le chantage, la corruption a mauvaise presse et on prend généralement pour acquis qu'elle doit être illégale. Mais cela est-il nécessairement vrai ? Soit un contrat de corruption typique : Lenoir, qui cherche à vendre certains matériaux à la société XYZ, offre un pot-de-vin à l'acheteur de la société, Levert, afin d'emporter le contrat. On voit mal ce que Lenoir aurait fait d'illégal au regard du Droit libertarien. Le pot-de-vin qu'il a versé à Levert équivaut simplement à une réduction du prix qu'il demandait pour son produit à la société XYZ. De son point de vue, Lenoir aurait aussi bien pu réduire directement le prix demandé, et s'il n'a pas adopté cette stratégie, c'est parce qu'il présumait que les dirigeants de la société XYZ ne se laisseraient pas convaincre de cette manière. Mais le fonctionnement interne de cette société ne le concerne pas. En ce qui le concerne, il a réduit le prix de vente demandé à la société cliente, ce qui lui a permis d'emporter le contrat.

La seule action illicite commise ici l'a été par Levert, celui qui a touché le pot-de-vin. En effet son contrat de travail avec son employeur prévoit implicitement qu'il utilise tous ses talents pour effectuer des achats dans le meilleur intérêt de sa compagnie. Le problème est là : il a violé son contrat avec la société XYZ en trahissant sa confiance : en effet, le pot-de-vin signifie soit qu'il a acheté auprès d'une autre firme que celle avec laquelle il aurait normalement traité, soit qu'il a payé un prix plus élevé que nécessaire (en échange de la remise qu'il a touchée personnellement). Dans un cas comme dans l'autre, Levert a violé son contrat et porté atteinte aux Droits de propriété de son employeur.

On voit donc qu'il n'y a rien d'illégitime dans l'action du corrupteur ; c'est le corrompu, celui qui accepte le paiement, qui est dans l'illégitimité. La loi devrait donc reconnaître, parmi les Droits de propriété, le Droit de corrompre mais non celui d'être corrompu. On ne devrait poursuivre que celui qui accepte un pot-de-vin. Tout au contraire, les sociaux-démocrates ont tendance à blâmer plus sévèrement le corrupteur comme si, d'une certaine manière, il était responsable de la corruption du récipiendaire. Ce qui revient à nier le libre arbitre et la responsabilité de chaque individu pour ses propres actions.

Appliquons notre théorie au phénomène du "*payola*", courant dans les stations de radio qui jouent de la musique pop : il s'agit d'une forme de corruption commerciale par laquelle un producteur de disques paie un pot-de-vin à un présentateur afin qu'il fasse jouer un disque particulier. On doit supposer qu'autrement, le présentateur n'aurait pas fait jouer ce disque, ou l'aurait passé moins souvent ; la corruption se fait donc au détriment des autres disques qui auraient été joués plus souvent si le présentateur avait fait ses choix exclusivement en fonction de ses goûts ou des préférences du public. Certes, du point de vue de la morale, le public a vu sa confiance trahie, il a été trompé par la mauvaise foi du présentateur. Mais il n'y a aucun motif légal de grief puisque le public n'a aucun Droit de propriété sur l'émission de radio, qui lui a été offerte gratuitement. Les autres producteurs de disques ont aussi subi des dommages puisque leurs produits

n'ont pas été présentés sur les ondes aussi fréquemment qu'ils n'auraient pu l'être, mais comme ils ne détiennent pas davantage de Droits de propriété dans l'émission, ils n'ont pas le Droit de dicter les choix du présentateur.

Y a-t-il quelqu'un dont les Droits de propriété réels ont été violés par la corruption du présentateur ? Oui, car comme dans le cas de l'acheteur corrompu, le présentateur a violé ses obligations contractuelles envers son employeur — qu'il s'agisse du propriétaire de la station de radio ou du sponsor de l'émission — car il était censé faire jouer les disques qu'il jugeait les plus appréciés du public. Le présentateur a donc transgressé la propriété de celui qui finance le programme ou du propriétaire de la station. Encore une fois, le délinquant qui mérite d'être poursuivi est le présentateur qui a accepté le pot-de-vin, et non le producteur de disques qui l'a offert. Il s'ensuit aussi que si la compagnie de disques avait directement soudoyé l'employeur — propriétaire de la station ou sponsor — aucune atteinte aux Droits de propriété de quiconque ne pourrait être relevée ni, par conséquent, aucune illégalité. Il est vrai que le public se sentirait abusé s'il apprenait la vérité et sans doute changerait-il de poste de radio ou encouragerait-il un autre sponsor.

Le "*plugola*" représente une autre forme de corruption commerciale par laquelle une compagnie concurrente du sponsor de l'émission soudoie le réalisateur pour faire mousser son propre produit. Qu'en est-il ? Ici encore, les Droits de propriété qui sont transgressés sont ceux du sponsor de l'émission, qui a acheté le temps d'antenne et qui détient des Droits de publicité exclusifs. Celui qui commet le forfait n'est pas le franc-tireur qui a offert le pot-de-vin mais le réalisateur qui, en l'acceptant, viole les termes de son contrat avec celui qui le paie.

Chapitre 18. Le boycott

Le *boycottage* est une activité visant à persuader des gens d'éviter tout commerce avec une personne ou une firme donnée. L'objectif poursuivi par un boycott peut être blâmable, louable ou neutre d'un point de vue moral. Par exemple, il peut viser à persuader les gens de ne pas acheter des raisins cueillis par une main-d'œuvre non syndiquée ou bien, tout au contraire, par des ouvriers syndiqués. Dans notre perspective, ce qui importe, c'est que le boycottage est purement volontaire, c'est une tentative de persuasion et, par conséquent, un mode d'action parfaitement juste et licite. Tout comme la diffamation, le boycottage peut, en enlevant des clients à une entreprise, avoir pour conséquence de faire chuter sa valeur, mais cette action demeure un exercice parfaitement légitime du Droit de propriété et de la liberté d'expression. Que nous encourageons ou condamnons un boycott donné dépend de nos valeurs morales et de notre évaluation de l'objectif poursuivi ou de l'action menée. Mais, en soi, un boycott est légitime. Ceux qui le jugent moralement condamnable sont dans leur Droit en organisant un contre-boycott pour influencer les consommateurs dans l'autre sens ou pour boycotter les boycotteurs. Tout cela est partie intégrante du processus de diffusion de l'information et du choc des opinions dans le contexte des Droits de propriété privée.

Les boycotts appelés "secondaires" sont tout aussi légitimes malgré leur prohibition par la législation américaine actuelle du travail. Le boycottage secondaire consiste pour un syndicat à persuader les consommateurs de cesser d'acheter auprès des entreprises qui maintiennent des relations commerciales avec les entreprises non syndiquées visées par un boycott primaire. Répétons-le : dans une société libre, on a le Droit de mener ce genre d'action de persuasion, tout comme ceux qui s'y opposent ont le Droit de riposter par un contre-boycott. Ainsi, la "Ligue pour l'ordre moral" a le Droit d'organiser le boycott des films pornographiques, tout comme leurs adversaires seraient parfaitement dans leur Droit en boycottant ceux qui cèdent aux pressions de la Ligue.

Le boycottage est particulièrement intéressant en ce qu'il fournit un moyen d'action à ceux qui désirent s'opposer à des comportements que nous considérons comme licites mais qu'ils tiennent pour immoraux. Ainsi, alors que que les entreprises non syndiquées, la pornographie, la diffamation et autres phénomènes du même genre seraient conformes au Droit dans une société libre, ceux qui jugent ces activités moralement répugnantes jouiraient du Droit parallèle de boycotter ceux qui s'y adonnent. *Toute action* serait légale dans une société libertarienne à la seule condition qu'elle se garde de transgresser les Droits de propriété (propriété de soi ou propriété d'objets matériels) ; seraient donc légaux aussi bien le boycottage des activités légales que le contre-boycottage des boycotteurs. On voit donc qu'il n'y a pas que des actions coercitives qui permettent de combattre ce que certains considèrent comme des activités ou des personnes immorales, on peut aussi recourir à des actions volontaires de persuasion comme le boycottage.

Beaucoup plus complexe est la question de savoir si, dans une société libre,

la constitution de piquets de grève serait légale comme moyen d'attirer l'attention sur un boycott. Il est évident que des individus débarquant en masse pour bloquer l'entrée ou la sortie d'un bâtiment-commettent une injustice et violent les Droits de propriété — tout comme le feraient un sit-in ou une grève avec occupation par la force la propriété de quelqu'un. Constituerait aussi une transgression le cas où les manifestants menacent les personnes qui franchissent le piquet de grève — un cas flagrant d'intimidation violente. Même le "piquet de grève pacifique" pose des problèmes compliqués car, une fois encore, cela se passe dans des rues accaparées par les hommes de l'Etat. Comme pour les problèmes d'assemblée ou de manifestation de rue, les hommes de l'Etat n'ont *aucun moyen* de faire un choix qui ne soit pas arbitraire entre le Droit des contribuables de se servir des rues étatisées pour faire connaître leur cause et le Droit, tout aussi important, des propriétaires d'immeubles et des autres personnes qui circulent dans la rue. Répétons-le : il est impossible aux hommes de l'Etat de poser des choix qui résorbent les conflits et protègent les Droits de manière claire et nette. Si, au contraire, les rues riveraines du bâtiment visé par le piquet de grève appartenaient à des propriétaires privées, ceux-ci détiendraient le Droit absolu de déterminer si, et comment, les membres d'un piquet de grève peuvent utiliser leur rue^[177].

De la même manière, les méthodes de défense des employeurs comme les listes noires — une forme de boycottage — seraient légales dans la société libre. Avant la loi Norris-LaGuardia de 1931, un employeur avait parfaitement le Droit de congédier ceux de ses employés qui étaient des meneurs syndicaux et de les inscrire sur une liste noire à la disposition des autres employeurs. Seraient aussi légaux les contrats anti-syndicaux*, bien connus avant le loi Norris-LaGuardia. Dans ce genre de contrat, l'employé et l'employeur convenaient que l'employé en question pourrait être mis à la porte sur-le-champ s'il adhéraient à un syndicat.

Chapitre 19. Les Droits de propriété et la théorie des contrats

Le Droit de propriété implique le Droit de conclure des contrats concernant sa propriété, le Droit d'en faire don ou d'échanger des titres de propriété avec autrui. Plusieurs libertariens attachés à la liberté des contrats font malheureusement un absolu du contrat lui-même et soutiennent que tous les contrats volontaires doivent être légalement exécutoires dans une société libre. Leur erreur consiste à ne pas voir que la liberté contractuelle est entièrement dérivée du Droit de propriété privée et, donc, que les seuls contrats exécutoires (c'est-à-dire sanctionnés par la contrainte de la loi) devraient être ceux dont le non-respect par l'une des parties se traduit par un vol de ce qui appartient à l'autre. Autrement dit, un contrat ne devrait être exécutoire que lorsqu'un vol implicite du bien d'autrui découle du manquement à l'une de ses clauses. Or cette condition ne se réalise que quand on ne considère comme contrats légitimement exécutoires que ceux-là seuls où l'une des parties a transféré un titre de propriété, de sorte que le non-respect du contrat par l'autre partie la rend coupable de conserver un bien qui ne lui appartient pas sans le consentement du propriétaire (un vol implicite). C'est pourquoi la théorie libertarienne correcte des contrats exécutoires a été appelée la "théorie des contrats comme transferts de titres"^[178].

Illustrons notre propos : Durand et Dupont concluent un contrat par lequel le premier cède aujourd'hui 100 000 francs au second en échange d'une reconnaissance de dette par lequel l'autre accepte de lui rendre 110 000 francs dans un an. C'est un contrat de prêt typique. Ce qui s'est produit, c'est que Durand a transféré à Dupont son titre de propriété actuel sur les 100 000 francs en échange de quoi Dupont a consenti aujourd'hui à lui transférer un titre sur 110 000 francs dans un an. Imaginons maintenant qu'à la date convenue pour le remboursement, Dupont refuse de payer. Pourquoi le Droit libertarien forcerait-il d'exécuter cette obligation ? La loi actuelle (que nous traiterons en détail plus bas) fonde essentiellement l'obligation faite à Dupont de payer les 110 000 francs sur la "promesse" qu'il a faite et qui a créé chez Durand l'"attente" de recevoir cette somme. La thèse que nous défendons ici est qu'une simple promesse n'est pas un transfert de propriété et que si la morale exige sans doute de tenir ses promesses, il n'entre pas et ne peut entrer dans les attributions du droit (c'est-à-dire la violence légale) libertarien d'imposer la morale (tenir ses promesses en l'occurrence). Notre thèse est que Dupont doit verser les 110 000 francs parce qu'il a déjà consenti à en transférer son titre de propriété à Durand et que son défaut de payer en fait un voleur de ce qui appartient à Durand.

Quelles sont en revanche les implications de la doctrine actuelle des contrats comme "promesses" ou "attentes" ? X promet d'épouser Y, qui s'organise en fonction de cela et consacre de l'argent à la préparation du mariage. Or, X change d'idée au dernier moment, violant le "contrat" présumé. Pour qui adhère à la théorie contractuelle des promesses, le raisonnement suivant s'impose : X a librement promis à Y de l'épouser ;

cela a créé l'attente du mariage dans l'esprit de l'autre ; *par conséquent*, on doit imposer l'exécution du contrat et *forcer* X à épouser Y.

A notre connaissance, personne n'a poussé aussi loin la doctrine de la promesse. Le mariage forcé relève de l'esclavage de manière tellement claire et évidente qu'aucun théoricien, *a fortiori* libertarien, n'a poussé jusque-là la logique de l'argument. De toute évidence, la liberté et l'esclavage sont absolument incompatibles, en fait ils sont aux antipodes l'un de l'autre. Mais comment expliquer cette prudence s'il est vrai que les promesses donnent lieu à des contrats exécutoires ?

Il est cependant une forme atténuée de l'exécution forcée des promesses de mariage qui a bel et bien eu cours, et qu'on a défendue dans notre droit positif. En effet, il fut un temps où l'on pouvait tenter des poursuites pour "violation de promesse de mariage" et forcer celui qui en était coupable à payer des dommages au bénéficiaire de la promesse, à lui rembourser les dépenses encourues sur la base des attentes créées. Bien qu'elle reste en deçà de l'esclavage, cette pratique n'en est pas moins indéfendable. Les promesses ou les attentes de quelqu'un ne peuvent être objet de propriété, elles ne sont que des états d'esprit subjectifs qui n'impliquent aucun transfert de titres et ne sauraient donner lieu à un vol implicite. Elles ne devraient par conséquent pas être sujettes à exécution forcée, à l'instar de la "violation de promesse de mariage", que les tribunaux ne reconnaissent plus. Notons bien que même si l'imposition de dommages et intérêts ne répugne pas autant au libertarien que l'exécution forcée de la promesse, c'est le même principe invalide qui est en cause.

Développons notre thèse que les simples promesses ou attentes ne doivent pas être exécutoires. La raison fondamentale en est la suivante : pour qu'il y ait, dans une société libre, transfert valide de titre de propriété, la propriété en cause doit, dans les faits et en vertu de la nature de l'homme, être physiquement *aliénable*. Tous les biens physiques appartenant à un homme sont aliénables, ce par quoi on entend que les lois de la nature permettent qu'ils soient cédés ou transférés pour tomber dans la propriété ou sous le contrôle d'une autre personne. Je peux céder ou vendre à une autre personne mes chaussures, ma maison, ma voiture, mon argent, etc. Mais il y a certaines choses essentielles qui, de par la nature de choses et la nature de l'homme, sont *inaliénables*, c'est-à-dire qu'on ne peut en fait, même si on le voulait, les donner à quelqu'un d'autre. Plus spécifiquement, une personne est incapable d'aliéner sa *volonté*, c'est-à-dire le contrôle qu'elle exerce sur son esprit et sur son corps à elle. Chaque homme détient le contrôle de son esprit et de son corps. Chaque homme détient le contrôle de sa volonté et de sa personne, propriété naturelle et inaliénable dont il serait incapable de se débarrasser, si on peut s'exprimer ainsi. Comme son libre arbitre et le contrôle de sa propre personne sont inaliénables, ainsi le sont ses Droits sur le contrôle de sa volonté et de sa personne. On trouve là le fondement du fameux énoncé de la Déclaration d'indépendance américaine, selon lequel les Droits naturels de l'homme sont inaliénables : on ne peut y renoncer *même si* on le voulait.

Pour emprunter la formulation de Evers, la justification philosophique des Droits de l'homme "repose sur le fait naturel que chaque être humain est propriétaire de sa propre volonté. C'est une démarche philosophiquement invalide que de se servir de Droits comme la propriété et la liberté

contractuelle, qui sont fondés sur l’auto-propriété absolue de la volonté, pour détruire leurs fondements mêmes”^[179].

D’où, en théorie libertarienne, le caractère non exécutoire de tout contrat d’esclavage volontaire. Supposons que Durand conclue avec la Société Dupont un accord selon lequel, pour le reste de ses jours et en toutes circonstances, il exécutera les ordres des dirigeants de la Compagnie. Rien dans la théorie libertarienne n’empêche Durand de conclure cette entente, de se mettre au service de la Société Dupont et d’obéir à ses ordres indéfiniment. Le problème se pose à partir du moment où Dupont change d’idée et décide de partir. Est-il lié par ce qu’il a librement promis ? Notre thèse — qui est heureusement reconnue par le droit actuel — est que la promesse de Durand ne constituait pas un contrat valide, que l’on pourrait faire exécuter. Son consentement n’a cédé, transféré aucun titre de propriété, puisque son contrôle sur son corps et sa volonté est *inaliénable*. Puisque Durand *ne peut tout simplement pas* aliéner ce contrôle, l’entente n’était pas un contrat valide et, donc, ne doit pas être exécutoire. Le consentement de Durand n’était qu’une promesse, dont on peut croire qu’il est moralement obligé de la tenir, mais qui ne devrait pas être légalement obligatoire.

En vérité, forcer l’exécution de cette promesse s’assimilerait à un asservissement tout autant que le mariage forcé dont nous parlions tout à l’heure. Durand devrait-il à tout le moins être obligé de payer à la Société Dupont des dommages représentant la valeur espérée des services viagers que la société avait achetés ? Ici encore, il faut répondre non. Durand n’a commis aucun vol implicite : il n’a rien retenu qui appartienne à juste titre à la Société Dupont, car il est détenteur *à perpétuité* du titre de propriété sur son corps et sur sa personne.

Quid des espoirs déçus de la Société Dupont ? La réponse est la même que pour le soupirant ou la fiancée déçus. La vie est par nature incertaine et risquée. Les talents d’“entrepreneur”, c’est-à-dire la capacité de prévoir les actions humaines et les événements du monde, ne sont pas également répartis. La Société Dupont et le fiancé doivent assumer leurs risques ; si leurs attentes sont déçues, il n’ont qu’à s’en prendre à eux-mêmes pour avoir mal prévu les événements, et ils s’en souviendront quand ils rencontreront un autre Durand ou un autre soupirant susceptible de ne pas tenir parole.

Les simples promesses et attentes des gens ne donnant pas lieu à exécution légale, au contraire des contrats transférant des titres de propriété, on peut s’interroger sur la portée des différentes doctrines du contrat concernant un problème important du monde réel : les soldats volontaires et les conscrits doivent-ils pouvoir désertir impunément ? Les libertariens, qui s’opposent à la conscription comme à l’esclavage, réclament évidemment l’impunité totale des conscrits qui désertent. Mais *quid* des déserteurs qui s’étaient engagés volontairement (on fait ici abstraction de ceux qui ne se sont engagés que pour “devancer” une conscription obligatoire) ? Le tenant de la doctrine des promesses ne peut qu’être rigoureusement favorable au châtement des déserteurs et à leur retour de force sous les drapeaux. Au contraire, le tenant du contrat comme transfert de titres maintiendra que chaque homme est titulaire du Droit inaliénable de contrôler son propre corps et sa volonté puisque ce contrôle inaliénable existe dans les faits et la

nature des choses ; et que l'engagement dans l'armée relevait d'une simple promesse, qui ne peut être exécutoire puisque chaque homme a le Droit de changer d'idée sur ce qu'il fait de son corps et de son libre arbitre. On voit comment des différences apparemment anodines et abstraites dans la théorie des contrats entraînent des conséquences capitales dans les questions de pratique politique.

De nos jours en Amérique, à l'exception du cas flagrant des forces armées, chacun a le Droit de quitter un emploi sans égard à une promesse ou à un "contrat" antérieur^[180]. Tout en refusant d'imposer à l'employé l'exécution en nature d'un contrat de travail (bref en refusant de le réduire en esclavage), les tribunaux lui interdisent quand même de réaliser, pour toute la durée restante du contrat, des tâches similaires pour le compte d'un autre employeur. Si quelqu'un s'est engagé à travailler comme ingénieur pour l'Aramco durant cinq ans et quitte son emploi prématurément, les tribunaux lui interdiront de prendre un emploi auprès d'un employeur concurrent pour ce qui reste à courir du contrat. On admettra aisément que cette interdiction de travail ne se situe qu'un cran en-dessous de l'esclavage et qu'elle serait tout à fait irrecevable dans une société libertarienne.

Les employeurs sont-ils donc démunis face aux girouettes ? Evidemment pas. Ils peuvent à leur gré s'entendre pour volontairement boycotter le travailleur fautif, pour ne plus l'embaucher. Ils en ont tout à fait le Droit dans une société libre. Ce qu'ils n'ont pas le Droit de faire, c'est de l'empêcher par la violence de conclure une convention de travail libre avec une personne consentante.

Il existerait un autre moyen légitime pour la Société Dupont de se protéger. Imaginons que Durand, en échange de son consentement d'obéir à la Société Dupont pour le reste de ses jours, ait reçu cent millions de francs représentant le prix des services futurs qu'il vend. Il est clair, dans ce cas, que la Société Dupont a cédé le titre sur les cent millions non pas inconditionnellement mais *à condition que* le travail soit fourni à l'avenir. Durand a le Droit absolu de changer d'idée, mais il perd alors le Droit de garder les cent millions. S'il le fait, il vole le bien de la société Dupont. Il doit donc être contraint de rendre cette somme, assortie des intérêts. Car le titre de propriété sur l'argent était, lui, et demeure *aliénable*.

Examinons maintenant un cas d'apparence plus complexe. Soit un acteur célèbre qui a promis de jouer sur la scène d'un certain théâtre à une date donnée. Pour une raison quelconque, il ne vient pas. Faudrait-il le forcer de jouer, à la date convenue ou à une autre date ? Certainement pas, car cela serait de l'esclavage. Peut-on au moins le forcer à indemniser le propriétaire du théâtre pour la publicité et les autres dépenses effectuées en prévision du spectacle ? Pas davantage car l'agrément de l'acteur n'était qu'une promesse impliquant sa volonté inaliénable, et il est libre de changer d'idée à tout instant. En d'autres termes, puisque l'acteur n'a encore rien reçu des propriétaires du théâtre, il ne peut être coupable d'aucun vol envers eux (ou envers qui que ce soit) et aucun dommage ni intérêt n'est exigible. Il est certes malheureux que les propriétaires du théâtre aient conçu de grands projets et investi de fortes sommes sur la foi de la promesse de l'acteur, mais tels sont les risques que chacun doit assumer. Les propriétaires du théâtre ne peuvent s'attendre à ce que l'acteur soit forcé de payer pour les conséquences de leurs mauvaises prévisions. Le théâtre paie

le prix de sa confiance injustifiée envers l'acteur. Certes, on peut croire qu'il est plus *moral* de tenir ses promesses que de les violer, mais l'imposition coercitive de ce code moral déborde la prohibition du vol et de l'agression et constituerait en soi une transgression des Droits de propriété de l'acteur ; elle est donc illicite dans la société libertarienne.

Toutefois, si l'acteur avait reçu une avance, il ne pourrait la conserver en cas de défaillance de sa part sans se rendre coupable d'un vol implicite envers les propriétaires du théâtre. Il serait donc forcé de rendre toute avance reçue.

A l'intention des utilitaristes qui s'inquiètent des conséquences de cette théorie, remarquons que, dans la société libertarienne, plusieurs problèmes sinon la totalité, seraient aisément réglés par l'institution de la garantie d'exécution qui pourrait, dans l'accord initial, être exigée de celui qui prend un engagement. Cela revient à dire que si les propriétaires du théâtre veulent éviter le risque d'annuler le spectacle, il peuvent refuser de signer le contrat à moins que l'acteur ne souscrive une garantie d'exécution en leur faveur. En consentant à effectuer sa future prestation, l'acteur accepte alors de transférer une certaine somme d'argent aux propriétaires du théâtre dans l'éventualité où il ne se présenterait pas comme convenu. L'argent étant évidemment aliénable, ce genre de contrat satisfait notre critère du transfert de titres et serait donc parfaitement valide et exécutoire. L'engagement de l'acteur revient à ceci : "Si je ne suis pas présent sur la scène du Théâtre X tel jour, je cède alors, par les présentes et en date du jour de la prestation prévue, la somme de Y francs en faveur des propriétaires du théâtre." Le défaut de payer le montant de la garantie constituerait un vol implicite de ce qui appartient au théâtre. Si le théâtre n'exige pas de garantie d'exécution dans l'accord initial, il est normal qu'il en subisse les conséquences.

Dans un important article, A.W.B. Simpson a montré comment, au Moyen Age et au début de l'époque moderne, les garanties d'exécution étaient de règle non seulement pour les services personnels mais pour tous les contrats, y compris les contrats immobiliers et les contrats de prêt^[181]. Avec le temps, ces garanties d'exécution ont pris, sur le marché, la forme de clauses de pénalité ou amendes volontaires* par lesquelles un contractant acceptait l'obligation de payer un montant équivalant généralement au double de la somme due dans l'éventualité où il ne réglerait pas sa dette ou n'exécuterait pas ses obligations contractuelles à la date convenue. Ces amendes déterminées librement par contrat incitait le contractant à respecter ses engagements. Par exemple, si X et Y convenaient que le premier vendait à l'autre un lopin de terre en échange d'une certaine valeur en argent, chacun s'obligerait à payer une somme d'argent, équivalant généralement au double de la valeur de son obligation contractuelle, au cas où il ne l'exécuterait pas. Dans un contrat de prêt ordinaire, celui qui devait, disons, 1 000 dollars pouvait s'engager à en payer 2 000 au créancier s'il n'avait pas remboursé les 1 000 dollars à une date déterminée. (Ou, plus exactement, l'obligation de verser 2 000 dollars était *conditionnelle* au non-paiement des 1 000 dollars à la date déterminée. D'où l'expression de "garantie pénale conditionnelle"^{**}.) Revenons à notre exemple de service personnel et supposons que l'absence de l'acteur entraînerait un dommage de 100 000 francs pour le théâtre. L'acteur signerait ou souscrirait une garantie pénale d'exécution l'engageant à payer 200 000 francs aux

propriétaires du théâtre s'il ne fournissait pas la prestation convenue. Ce genre de contrat protège le théâtre tout en évitant l'injustice que constitue l'exécution forcée d'une promesse nue (Il va de soi que la pénalité convenue n'a pas besoin d'être égale au double du contrat, le montant étant laissé à la discrétion des contractants. L'usage d'un montant doublé avait émergé de la coutume dans l'Europe médiévale et au début de l'Europe moderne.)

Dans son article, Simpson corrige les idées reçues des historiens selon qui l'apport de la doctrine des engagements^{***} — c'est-à-dire de la promesse conjuguée à une contrepartie comme fondement du caractère exécutoire des contrats — avait dû venir au secours des concepts grossiers du droit de propriété de la *Common Law* pour permettre le développement du droit moderne des contrats et la mise au point d'un système opérationnel d'exécution. Ce que Simpson montre, c'est que les progrès de la doctrine des engagements dans l'Angleterre des 16^e et 17^e siècles ne sont pas du tout venus de la découverte de l'univers des contrats commerciaux mais bien plutôt du besoin de remplacer la garantie pénale d'exécution qui, après avoir bien servi les affaires durant des siècles, connaissait un déclin rapide. Simpson note comment la garantie d'exécution s'était révélée un instrument remarquablement flexible pour traiter des affaires simples ou complexes. Elle était à la fois suffisamment formalisée pour rendre la fraude difficile et suffisamment facile à organiser pour la commodité des transactions commerciales. De plus, au cours des siècles, rares furent les créanciers qui se donnèrent la peine d'intenter des poursuites en dommages (avec la procédure du "*writ of covenant*") puisque, justement, le montant des dommages avait déjà été fixé dans le contrat. Simpson fait remarquer "qu'il est évidemment très avantageux pour un créancier d'avoir un contrat qui prévoit d'avance les pénalités, surtout quand l'autre option consiste à faire évaluer les dommages par un jury"^[182].

Pourquoi l'institution de la garantie pénale s'est-elle éteinte ? Parce que les tribunaux avaient progressivement cessé de la faire respecter. Pour quelque motif que ce soit, "humanitarisme" mal avisé ou sombres affaires de privilège, toujours est-il que les tribunaux se mirent à reculer devant la rigueur du Droit et l'exécution exacte des contrats qu'ils avaient jusque là appliqués : "n'importe quel manquement aux obligations du contrat signifiait le paiement de la pénalité dans son entier"^[183]. A l'époque élisabéthaine, les premières interventions des tribunaux de la chancellerie visaient à soulager le débiteur qui s'était obligé par contrat et qui se trouvait dans une condition de "privation extrême". A partir du début du 17^e siècle, tout débiteur put profiter de cette protection à la seule condition de prétendre se trouver dans une situation difficile et de n'accuser qu'un faible retard dans son remboursement : il n'avait alors qu'à rembourser le principal (selon le contrat) plus des "dommages raisonnables" déterminés par les tribunaux — qui supprimaient ainsi la pénalité mutuellement consentie. Cette ingérence des tribunaux s'étendit avec le temps jusqu'à ce que, dans les années 1660 et au début des années 1670, les cours de la chancellerie déclarent illégales toute clause pénale, sans égard aux dispositions contractuelles, et n'exigent plus du débiteur ou du contractant défaillant que le paiement du principal et des intérêts, plus des "dommages raisonnables" fixés par la cour elle-même — habituellement un jury. Cette règle se répandit rapidement dans les tribunaux de *Common Law* dans les

années 1670 et fut ensuite formalisée et généralisée par la législation au tournant du 18^e siècle. Les clauses de pénalité n'étant plus exécutées par les tribunaux, l'institution de la garantie pénale d'exécution disparut rapidement.

Si les juges ont si malencontreusement aboli la garantie pénale d'exécution, c'est parce qu'ils s'étaient mis à partager une conception erronée de la police des contrats, d'après laquelle que l'exécution forcée vise à *dédommager* le créancier ou le bénéficiaire de l'obligation, c'est-à-dire à le placer dans la situation où il se trouverait s'il n'avait pas conclu le contrat^[184]. Leurs confrères des siècles antérieurs ayant assimilé le "dédommagement" à l'exécution de la garantie pénale, les tribunaux n'avaient plus qu'à réorienter l'évaluation en décidant que les "dommages" fixés par eux dédommageaient suffisamment le créancier tout en épargnant au débiteur la "rigueur" de la pénalité fixée par l'accord commun. Or ce dont la théorie de l'exécution des contrats devrait se préoccuper, ce n'est pas du dédommagement, mais uniquement de faire respecter les Droits de propriété et de protéger les contractants contre le vol implicite qui résulte des ruptures de contrats dès lors que des biens aliénables ont changé de mains. Ceux qui font la police du droit sont là pour faire respecter les Droits de propriété et uniquement pour cela.

Simpson a bien compris "la tension entre ces deux idées" : "D'un côté, il y a l'idée que le vrai rôle des institutions liées au contrat consiste à assurer, dans la mesure du possible, que les conventions^{****} soient exécutées. De l'autre, continue-t-il, il y a l'idée que la loi peut se contenter de dédommager les pertes qu'entraîne le non-respect des conventions." Cette dernière idée incite à beaucoup moins de zèle dans le respect des contrats ; de plus, dans le cas des services personnels (le cas de l'acteur ci-dessus, par exemple), "une connotation positive s'attache à la rupture de contrat dès lors que le responsable paie un dédommagement"^{[185]·[186]}.

Qu'en est-il des actes de donation à titre gratuit ? Devrait-on pouvoir en demander l'exécution forcée ? Ici encore, la réponse varie selon qu'il s'agit seulement d'une promesse ou que l'accord implique un transfert de titres. Il est évident que si X écrit à Y : "Par la présente, je vous donne 100 000 francs", il y a eu transfert de titre de propriété sur ladite somme et le don est exécutoire ; X ne peut donc légitimement exiger par la suite de récupérer son argent. Si, d'un autre côté, X dit : "Je promets de vous donner 100 000 francs dans un an", alors il s'agit d'une simple promesse, le *nudum pactum* du droit romain, et il n'est pas licite d'en forcer l'exécution^[187]. Le bénéficiaire doit assumer le risque que son bienfaiteur manque à sa parole. Si, toutefois, X écrit à Y : "Par la présente, je consens à vous céder 100 000 francs dans un an", alors il s'agit d'une déclaration de transfert de titre à une date future et on devrait pouvoir en demander l'exécution forcée.

Précisons bien qu'il n'y a là aucun jeu de mots même si les distinctions paraissent parfois ténues. Car la question de base est toujours : Y a-t-il eu transfert de titre concernant un bien aliénable, ou seulement l'énonciation d'une promesse ? Dans le premier cas, la convention est exécutoire puisque le défaut de livrer le bien cédé s'assimile à du vol ; dans le second cas, il n'y a qu'une promesse sans transfert de titre, ce qui peut lier moralement son auteur mais sans l'obliger légalement.

Hobbes ne faisait pas de jeu de mots quand il a si justement écrit :

“A eux seuls les mots, s’ils concernent les choses à venir, et ne contiennent qu’une simple promesse (*nudum pactum*) sont une preuve insuffisante d’un transfert volontaire et ne sont donc pas obligatoires. Car s’ils concernent l’avenir, comme lorsqu’on dit *demain je donnerai*, ils indiquent que je n’ai pas encore donné et que par conséquent mon titre n’est pas transféré, mais que je le conserve jusqu’à ce que j’en fasse don au cours d’une autre action. En revanche si les mots désignent l’instant présent ou passé, comme dans *j’ai donné* ou *je donne, pour être livré demain*, alors c’est mon Droit pour demain que j’ai abandonné aujourd’hui... Il y a une grande différence dans le sens à donner aux mots... entre *je veux que cela t’appartienne demain* et *demain je te donnerai* : car les mots ‘*je veux*’, dans la première expression, signifient la promesse d’un acte actuel de la volonté ; alors que dans la seconde, ils annoncent un acte de la volonté dans l’avenir. ; par conséquent les mots de la première, parce qu’ils appartiennent au présent, représentent le transfert d’un Droit à venir alors que ceux de la seconde, qui appartiennent à l’avenir, n’impliquent aucun transfert (les italiques sont de Hobbes)”^[188]

A la lumière des différentes théories, considérons une donation pure plutôt qu’un échange. Un grand-père a promis de payer ses études universitaires à son petit-fils. Mais après un an ou deux d’Université, il revient sur sa promesse, peut-être à cause de difficultés dans ses affaires ou pour toute autre raison. Or, sur la foi de la promesse de son grand-père, le petit-fils avait engagé des dépenses, en organisant ses études et en sacrifiant des revenus d’emploi. Devrait-il pouvoir tenter des procédures légales pour obtenir l’exécution forcée de la promesse ?

En vertu de notre théorie de transfert des titres, le petit-fils n’a aucun Droit sur le bien de son grand-père, qui a conservé le titre de propriété sur son argent. Une promesse nue pas plus que les attentes subjectives de son bénéficiaire ne saurait opérer un transfert de titre. Les coûts engagés par le petit-fils relèvent de ses propres risques d’entrepreneur. Si, au contraire, le grand-père avait bel et bien transféré un titre, alors ce qui aurait été cédé deviendrait la propriété du petit-fils, qui aurait le Droit d’intenter des poursuites pour recouvrer son bien. Un tel transfert aurait eu lieu si le grand-père avait écrit, en faveur de son petit-fils : “Par la présente, je te donne 50 000 francs” ; ou encore : “Par la présente, je transfère en ta faveur 10 000 francs qui seront versés à chacune des dates suivantes : 1er septembre 1985, 1er septembre 1986, etc.”

La théorie des attentes légitimes, quant à elle, ouvre deux possibilités : ou bien le petit-fils aurait légalement le Droit de faire respecter la promesse par son grand-père ; ou bien il aurait le Droit de lui faire rembourser les dépenses qu’il a engagées sur la foi de cette promesse^[189].

Supposons maintenant que la déclaration originelle du grand-père n’ait pas été une promesse pure et simple mais un échange conditionnel : par exemple, il s’engageait à payer la scolarité universitaire de son petit-fils *à condition que* celui-ci lui rende compte chaque semaine de ses progrès scolaires. Notre théorie considérerait cela comme un transfert conditionnel de titre : une décision de transférer des titres de propriété dans l’avenir à condition que le petit-fils rende certains services. Si celui-ci satisfait et

continue de satisfaire à ses obligations, la bourse lui appartient et il a le Droit d'exercer un recours légal contre son grand-père afin qu'elle lui soit versée^[190].

La fraude serait-elle actionnable en vertu de notre théorie ? Oui, puisque qu'il y a défaut de réaliser un transfert librement consenti et, donc, vol implicite. Par exemple, X vend à Y une boîte qu'il dit contenir un poste de radio mais qui ne contient en fait que des bouts de ferraille. Il a pris l'argent de Y et n'a pas rempli sa part des obligations de transfert stipulées au contrat, qui était de livrer un poste de radio. X a donc volé le bien de Y. On peut dire la même chose du défaut de faire honneur à la garantie d'un produit. Si, par exemple, le vendeur affirme que le paquet contient 10 grammes du produit P et que cela se révèle erroné, il se trouve avoir pris de l'argent sans respecter les termes de son contrat ; en fait, il a volé l'argent de l'acheteur. Ici encore, les garanties sur les produits obligeraient en Droit non parce qu'il s'agit de promesses mais bien parce qu'elles font partie du contrat mutuellement accepté. Si la chose vendue est différente de ce qu'a décrit le vendeur, il y a eu fraude et donc vol implicite^[191].

Le système juridique libertarien reconnaîtrait-il la législation sur les faillites ? Evidemment pas puisque ces lois libèrent d'autorité un débiteur des dettes qu'il a volontairement contractées et que ce faisant elles portent atteinte aux Droits de propriété de ses créanciers. Le débiteur qui refuse de payer ses dettes vole le bien du créancier. Quand le débiteur est solvable mais dissimule ses actifs, la fraude s'ajoute au vol flagrant. Mais même en cas d'insolvabilité du débiteur, le fait qu'il ne livre pas au créancier le bien qui lui appartient comme convenu le rend *quand même coupable* de vol. L'appareil judiciaire devrait avoir pour tâche de forcer le débiteur à rembourser sa dette, par exemple au moyen de saisies opérées sur ses revenus futurs et couvrant également les dommages ainsi que les intérêts sur le solde à payer. Les lois sur les faillites qui libèrent les débiteurs au mépris des Droits de propriété des créanciers accordent pratiquement à ceux-là un permis de voler. A l'époque pré-moderne, on traitait généralement comme un voleur le débiteur en cessation de paiements et on le forçait de rembourser au fur et à mesure qu'il touchait des revenus. Il ne fait pas de doute que l'emprisonnement des débiteurs était excessive et outrepassait la proportionnalité des peines ; mais ces vieilles méthodes avaient au moins l'avantage de faire assumer la responsabilité par la bonne personne, de la forcer à satisfaire à ses obligations contractuelles et à opérer le transfert du bien appartenant au créancier. Un historien américain, pourtant partisan des lois actuelles sur la faillite, concède qu'elles foulent aux pieds les Droits de propriété des créanciers :

“Si les lois sur la faillite étaient fondées sur les Droits des individus, il n'y aurait pas de raison de libérer les débiteurs de leurs dettes aussi longtemps qu'eux-mêmes ou leurs successions existent. [...] le créancier a des Droits qui ne souffrent pas de violation même si la faillite du débiteur n'est due qu'à l'adversité. Les Droits qu'il fait valoir sont partie intégrante de sa propriété...”^[192]

L'économiste utilitariste défendra la législation sur les faillites en répliquant que, celle-ci ayant été adoptée, les créanciers savent à quoi s'en tenir et compensent leur risque accru en demandant un taux d'intérêt plus élevé ; *par conséquent*, concluent-ils, le recours à cette législation ne doit plus être

considéré comme une expropriation des créanciers. Il est tout à fait juste de dire que les créanciers connaissent la loi et demandent un intérêt plus élevé pour compenser le risque qu'elle leur impose. Mais le "par conséquent" n'est pas justifié. Qu'ils en soient avertis et dûment informés ne change rien au fait que la législation sur la faillite demeure une violation des Droits de propriété, une expropriation des créanciers. On connaît un grand nombre de situations sur le marché où des victimes potentielles peuvent manoeuvrer de manière à minimiser le tort qui leur sera causé par le vol institutionnalisé. Ces excellentes précautions ne rendent pas le vol plus moral ni plus légitime.

On pourrait d'ailleurs appliquer la même rationalisation utilitariste à n'importe quelle violation du Droit, comme le vol avec violence ou le cambriolage. Au lieu de déplorer les agressions commises contre les commerçants dans certains quartiers urbains, on pourrait, à la manière de l'économiste utilitariste, soutenir qu'après tout, les commerçants devaient savoir à quoi s'attendre. Avant d'ouvrir là leur commerce, ils étaient au courant de la criminalité élevée dans le quartier et ils ont donc été en mesure de s'assurer et organiser leurs affaires en conséquence. Devons-nous en déduire qu'il ne faudrait pas interdire les vols à main armée chez les commerçants^[193] ?

Bref, Une agression est une agression, et quand on viole la propriété de quelqu'un, on viole son Droit. En vertu de quoi irait-on pénaliser les propriétaires prévoyants qui ont pris des mesures pour atténuer l'impact des crimes potentiels en les privant des recours légaux pour défendre ce qui leur appartient en toute justice ? En vertu de quoi la loi pénaliserait-elle la vertu de prévoyance ?

Il existe une autre réponse au problème du débiteur en cessation de paiements : le créancier peut, le cas échéant, prendre en compte sa bonne foi et décider de son plein gré de lui remettre sa dette en tout ou en partie. Insistons toutefois sur le fait que, dans un système libertarien fondé sur la protection des Droits de propriété, un créancier ne peut faire grâce qu'à ses *propres* débiteurs et eux seuls, il ne peut renoncer qu'à ses *propres* créances. La situation où une majorité de créanciers a le pouvoir légal de contraindre la minorité à "remettre sa dette" à un débiteur commun n'aurait pas cours.

Une remise volontaire des dettes peut survenir après la cessation des paiements, mais cette éventualité peut aussi être prévue dans le contrat de prêt originel. Ainsi, X pourrait aujourd'hui prêter 10 000 francs à Y en échange de 10 000 francs à rembourser dans un an étant entendu que, si le débiteur devient insolvable pour certaines raisons échappant à son contrôle, sa dette lui sera remise en tout ou en partie. X demandera sans doute un intérêt plus élevé pour couvrir le risque additionnel. Mais ce qui importe de noter, c'est que, dans ces situations de remise légitime, le créancier individuel consent lui-même volontairement à l'abandon de la dette, soit dans le contrat originel soit par suite d'une cessation de paiement.

Selon la philosophie du Droit, la remise volontaire d'une dette s'assimile à un don du créancier à son débiteur. Or, alors que les tenants du contrat comme transfert de titres considèrent ce don comme un agrément tout à fait légitime et valide ayant pour objet de transférer, du créancier vers le

débiteur, le titre de propriété d'une somme d'argent, il est étrange que la doctrine du droit positif actuel mette en cause la validité d'un tel contrat d'annulation. En effet, la doctrine définit un contrat obligatoire comme une promesse donnée moyennant contrepartie tandis que le créancier qui remet une dette ne reçoit rien en contrepartie. Dans la perspective du transfert des titres, par contre, l'abandon de créance ne pose aucun problème : "L'acte du créancier qui renonce à un Droit est du même ordre qu'un acte de transfert ordinaire. Dans les deux cas, l'acte réside tout simplement dans la manifestation du consentement de la part du détenteur du Droit."^[194]

Il faut insister sur un autre point : dans notre modèle de transfert des titres, une personne doit pouvoir céder non seulement un titre inconditionnel mais aussi une partie de ce qui lui appartient tout en gardant le reste pour elle-même ou pour le céder à d'autres. Par exemple, comme nous l'avons vu, les Droits d'auteur d'origine contractuelle se justifient par le fait que l'auteur ou l'éditeur cède tous les Droits sur son bien excepté le Droit de revente. De même seraient valides et obligatoires les *servitudes* conventionnelles qui existent dans le cas où, par exemple, le constructeur-promoteur cède à l'acheteur tous les Droits sur une maison et un terrain sauf celui de bâtir au-delà d'une certaine hauteur ou en dehors d'un certain style. La seule réserve à la validité de pareils contrats est que, en tout temps, *la totalité* des Droits sur une propriété donnée doit être détenue par un ou plusieurs propriétaires en chair et en os. Ainsi, dans le cas d'une servitude, il doit y avoir *quelqu'un* qui conserve le Droit réservé de bâtir en hauteur : ou le constructeur lui-même ou quelqu'un qui a acheté ou reçu ce Droit. Car si le Droit réservé a été abandonné et n'appartient à aucun être vivant, on peut considérer que chacun des propriétaires des bâtiments affectés peut en disposer en tant que premier utilisateur et qu'il est par conséquent dans son Droit s'il bâtit en hauteur. Autrement dit, les servitudes et autres restrictions contractuelles ne peuvent grever une propriété à perpétuité au-delà de l'expression de la volonté de *tous* les vivants qui détiennent des Droits sur elle.

Cette restriction rend la *substitution fidéicommissaire* impossible à exécuter. Typique de la féodalité, ce régime permettait à un propriétaire foncier de léguer son bien à ses fils et petits-fils en stipulant qu'aucun des propriétaires *futurs* ne serait autorisé à la vendre en dehors de la famille. Cela revient à dire que les propriétaires vivants ne pourraient pas vendre leur bien ; ils seraient soumis à la main morte du passé. Or, *tous* les Droits qui grevent une propriété doivent être entre les mains de personnes réelles et vivantes. On peut croire que les descendants ont un devoir moral de garder la terre dans la famille mais il ne s'agit pas, à proprement parler, d'une obligation légale. Il n'y a que les vivants qui peuvent recevoir des Droits de propriété et en jouir.

Il y a au moins un cas où la théorie des "attentes sur la foi d'une promesse" présente une sérieuse contradiction interne selon que l'on met l'accent sur son aspect "attente" ou sur son aspect "promesse". C'est la question de savoir si la vente met fin à un bail en cours. Supposons que Durand ait loué son lopin de terre à Dupont pour cinq ans. Il arrive cependant par la suite que Durand vende sa terre à Rossignol. Celui-ci doit-il respecter le bail existant ou peut-il expulser Dupont immédiatement ? En vertu de la théorie des promesses, comme c'est seulement Durand qui a promis de louer la terre, et comme Rossignol n'a, lui, rien promis, il s'ensuit que ce dernier

n'est pas lié par le bail. Au contraire, dans la perspective de la théorie des attentes, le bail a engendré chez Dupont l'attente de jouir de la terre durant cinq ans. Alors que dans le premier cas, la vente mettait fin au bail, il n'en est rien dans le modèle des attentes. Pour sa part, la théorie des transferts de titres évite ce genre de problème. De notre point de vue, Dupont, le locataire, possède l'usage de la propriété pour la durée du bail : cinq ans d'usage de la propriété lui ont été transférés. Par conséquent, Rossignol ne peut mettre fin au bail — à moins, évidemment, que celui-ci n'inclue expressément une clause à cette fin.

Une des implications de notre thèse suivant laquelle les contrats valides et obligatoires sont fondés sur des transferts de titres plutôt que sur des promesses revêt une importance politique capitale. En effet, il est clair que la théorie des transferts de titres disqualifie immédiatement toute variante du “contrat social” comme justification de l'Etat. Sans parler de la question historique de savoir s'il a jamais été conclu, le contrat social, soit dans sa version hobbesienne de renoncement de l'individu à tous ses Droits, soit dans sa version lockéenne d'abandon du Droit de légitime défense, ne contient que des promesses de comportement futur (volonté future) et ne cède aucun titre de propriété aliénable. Une promesse passée, qui ne lie certes pas les générations futures, ne lie pas davantage pas davantage celui qui l'a faite^[195].

Le droit actuel des contrats est une méchante tentative pour mêler la théorie du transfert des titres et celle de la promesse-attente, avec prédominance du concept d'attente sous l'influence du positivisme et du pragmatisme juridiques des 19^e et 20^e siècles. La doctrine libertarienne des Droits naturels et des Droits de propriété doit donc reconstruire le droit des contrats sur la base correcte des transferts de titres^[196].

Chapitre 20. Les situations de sauve-qui-peut

On dit souvent que les circonstances extrêmes, les situations de *sauve-qui-peut* infirment toute conception absolutiste des Droits de propriété, voire l'idée de la propriété absolue de soi. Heureusement rares, de telles circonstances mettraient en échec toute théorie des Droits individuels et signifieraient que le concept même de Droits individuels n'a pas de sens. L'exemple typique du *sauve-qui-peut* est une situation où le canot de sauvetage largué d'un navire en détresse ne compte, disons, que huit places alors que le nombre de naufragés voulant y prendre place est plus élevé. A qui appartient-il de décider qui sera sauvé et qui périra ? Et *quid* du Droit de propriété sur soi — ou, selon la formulation de certains, du “Droit à la vie” ? (L'expression “*Droit à la vie*” est fallacieuse puisqu'elle suggère que le “Droit à la vie” de X justifie la violation de la vie et de la propriété de quelqu'un d'autre, donc porte atteinte au “Droit à la vie” de Y et à ce qu'il implique. Alors que X et Y peuvent chacun détenir un “*Droit de propriété* sur leur propre personne” sans qu'aucune contradiction n'apparaisse).

Disons d'abord qu'un sauve-qui-peut n'offre guère un bon critère pour valider une théorie des Droits ni, en fait, pour valider aucune éthique générale. Les difficultés d'une théorie normative dans ces conditions extrêmes n'empêchent pas qu'elle soit valide dans ses conditions normales d'application. Quel que soit le domaine de la théorie normative, ce que l'on essaie de formuler, c'est une éthique humaine fondée sur la nature de l'homme et de l'univers — et cela réfère justement à la nature normale, aux conditions habituelles de la vie, et non aux situations anormales et exceptionnelles. L'adage juridique selon lequel “les cas difficiles font de mauvaises règles de Droit^{*,2}” rend bien compte de cela. Nous voulons construire une norme s'appliquant à la vie habituelle des hommes dans le monde et, au fond, les situations rares, extrêmes et exceptionnelles ne nous intéressent guère^{[197],[198]}.

Prenons un exemple choisi hors du domaine des Droits de propriété et des Droits en général mais qui concerne les valeurs éthiques ordinaires. La plupart des gens admettront le principe selon lequel les parents ont le devoir moral de sauver leur enfant qui se noie. Mais alors, voilà notre sceptique du sauve-qui-peut qui arrive et lance cette objection : “Hé! mais supposons qu'il y ait *deux* de vos enfants en train de se noyer et que vous ne puissiez en sauver qu'un, lequel choisir ? Et la nécessité d'en laisser l'un des deux mourir ne détruit-elle pas le principe même que vous devez sauver votre enfant de la noyade ?” Je me demande si on trouverait plusieurs moralistes pour nier la valeur du principe moral de l'assistance à enfant en danger seulement parce qu'il ne s'applique pas parfaitement à cette situation extrême. Pourquoi en serait-il autrement dans le domaine des Droits ?

Une situation de sauve-qui-peut se présente comme une guerre de tous contre tous où notre théorie de la propriété de soi et des Droits de propriété ne semble guère s'appliquer. Pourtant, dans notre exemple du naufrage, le problème vient, bien au contraire, de ce que le Droit de propriété est mal défini. Car la question cruciale est : *A qui appartient* le canot de sauvetage ?

Si le propriétaire du navire ou son mandataire (le capitaine) est mort dans le naufrage *et* s'il n'avait pas établi à l'avance des règles gouvernant la répartition des places dans l'éventualité d'une catastrophe^[199], alors on peut considérer — au moins durant le temps que dure la situation d'urgence — que le canot de sauvetage est abandonné et, par conséquent, qu'il *n'appartient à personne*. Entre alors en jeu notre principe que les ressources non possédées deviennent la propriété de leurs premiers possesseurs. Cela signifie qu'en vertu de notre théorie, les huit premières personnes à embarquer dans le canot de sauvetage en deviennent les "propriétaires" et usagers légitimes. Quiconque jette une de ces personnes par-dessus bord commet un acte d'agression, il viole le Droit de propriété d'un premier occupant. Une fois revenu à terre, l'agresseur sera passible de poursuites pour atteinte au Droit de propriété (et éventuellement pour le meurtre de celui qu'il a expulsé du canot).

Ce principe du premier occupant ne cautionne-t-il pas une bousculade meurtrière pour les places à bord du canot de sauvetage ? Bousculade, peut-être, mais, notons-le, qui n'est pas forcément violente, étant bien établi que l'usage de la force physique pour empêcher un premier occupant de s'établir constitue un acte d'agression criminel qui ne peut jamais établir un Droit (exactement comme un colon potentiel ne peut employer la force pour en empêcher un autre d'atteindre le premier la terre convoitée).

A ceux qui reprocheraient son extrême rigueur à ce principe de la première occupation, nous répondrons (1) que le problème auquel nous l'appliquons est déjà extrêmement pénible et heureusement très rare, et qu'il ne trouvera aucune solution humanitaire et vraiment consolante ; et (2) que tout autre principe de répartition serait encore moins tolérable. Le principe traditionnel des *femmes et des enfants d'abord* est moralement tout à fait inadmissible : en vertu de quel principe de justice le Droit de vivre ou de se posséder soi-même détenu par les hommes serait-il inférieur à celui des femmes et des enfants ? On peut dire la même chose de l'idée qu'il faudrait d'abord porter secours aux esprits "supérieurs" au détriment des esprits "inférieurs" : sans parler du problème monumental que pose la question de savoir *qui* va départager les êtres supérieurs des êtres inférieurs et en vertu de quel critère, cette opinion signifierait que les premiers ont le Droit de vivre au détriment des seconds, ce qui contredit l'idée des Droits identiques pour tous et rend donc impossible toute éthique humaine^[200].

Dans notre exemple du naufrage, la situation est beaucoup moins problématique si le propriétaire ou son mandataire a survécu ou s'il avait établi des règles à l'avance. En effet, selon notre théorie, c'est au propriétaire du navire qu'appartient le Droit de distribuer les places dans le canot de sauvetage. Il peut employer le critère de son choix : premier arrivé, premier servi ; les femmes et les enfants d'abord ; ou tout ce qui lui passe par la tête. Quelle que soit notre opinion sur la valeur morale de son critère, nous devons lui reconnaître le *Droit* de faire la distribution comme il l'entend. Et rappelons qu'interférer par la force dans cette décision, par exemple en chassant les gens de leur place assignée, constitue, au minimum, une agression contre le Droit de propriété, justifiant une action immédiate de légitime défense et des poursuites judiciaires ultérieures contre l'agresseur. Ainsi notre théorie des Droits de propriété absolus fournit-elle la solution la plus acceptable — ou, en tout cas, la moins

inacceptable — à la tragique situation que nous avons évoquée.

Une situation encore plus caractéristique — où il n'existe pas de Droit de propriété pré-établi sur l'instrument de sauvetage — est celle où deux naufragés luttent pour s'accrocher à une poutre qui ne peut soutenir qu'un homme (un exemple employé par le professeur Eric Mack). Peut-on, dans ce cas, recourir aux concepts d'agression et de Droit de propriété ? Bien sûr : ici encore, notre principe de la création initiale des Droits de propriété entre en jeu : la première personne à atteindre la poutre en devient propriétaire, et le deuxième arrivant qui la lui enlèverait se rendrait au minimum coupable d'atteinte à la propriété, et peut-être aussi de meurtre. Et, rappelons-le, aucun des deux ne peut utiliser la force pour empêcher l'autre d'atteindre la bouée car il s'agirait là d'un acte d'agression physique contre la personne^[201].

A l'encontre de notre théorie, on peut soulever l'objection suivante. C'est à partir des conditions dans lesquelles l'homme survit et s'épanouit dans le monde que l'on peut déduire une théorie des Droits de propriété et même l'idée fondamentale de la propriété de soi. Par conséquent, dans les circonstances extrêmes où un homme se trouve confronté à l'alternative de sauver sa peau ou bien de violer les Droits du propriétaire d'un canot de sauvetage (ou de son premier occupant, comme dans notre exemple ci-dessus), il est ridicule d'espérer qu'il sacrifie sa vie au nom de l'abstraction des Droits de propriété. A partir de ce genre de raisonnement, plusieurs libertariens, qui croient généralement aux Droits de propriété, les laissent saper par la morale de circonstance qui justifie qu'un homme porte atteinte au Droit de propriété ou même à la vie d'autrui si la mort est sa seule autre option ; d'où ils déduisent que les Droits de propriété ont, dans ce genre de circonstances, cessé d'exister.

Les libertariens partisans de cette morale de circonstance commettent l'erreur de confondre ce qui est moral pour une personne qui se trouve être dans une telle situation tragique avec la question tout à fait différente de savoir si arracher par la force une bouée de sauvetage à quelqu'un peut être qualifié de violation de sa propriété. En effet, dans notre construction d'une théorie de la liberté et de la propriété, c'est-à-dire d'une éthique "politique", nous ne sommes pas concernés par tous les problèmes de morale personnelle. Savoir s'il est moral ou immoral de mentir, d'être bon, de développer ses facultés, d'être serviable ou mesquin avec ses voisins, sont des questions qui ne nous concernent pas. Notre propos actuel concerne les seules questions des normes politiques, en relation avec le domaine légitime de la violence, la sphère des Droits ainsi que la définition du crime et de l'agression. Il n'appartient pas à nos préoccupations présentes ni au domaine propre d'une éthique politique, de déterminer s'il est immoral ou non que Tartempion — le malheureux qui a été repoussé par le propriétaire du canot de sauvetage ou de la poutre — s'empare d'une autre place par la force, ou s'il ne devrait pas plutôt mourir en héros^[202]. L'idée fondamentale est celle-ci : *même si* le moraliste libertarien opportuniste peut soutenir que, étant données les circonstances tragiques, Tartempion doit jeter quelqu'un par-dessus bord pour sauver sa propre vie, celui-ci commet néanmoins une transgression des Droits de propriété voire un meurtre contre la personne expulsée. Par conséquent, même si on prétend que notre naufragé devrait essayer de sauver sa vie en accaparant de force une place dans le canot de

sauvetage, il demeurerait, dans notre perspective, passible de poursuites criminelles pour violation de la propriété d'autrui voire aussi pour meurtre. Tartempion ayant été reconnu coupable, le propriétaire du canot de sauvetage ou l'héritier de la personne jetée par-dessus bord aurait le Droit de lui pardonner à cause des circonstances très inhabituelles, mais il serait aussi parfaitement dans son Droit de n'accorder aucune grâce et d'exécuter la punition avec toute la rigueur permise par le Droit. Ce qui nous intéresse ici, une fois encore, ce sont les Droits en cause, et non de savoir si leur détenteur décidera de les exercer ou non. Notre théorie veut que le propriétaire, la victime ou ses ayants droit, aient le pouvoir de poursuivre et d'infliger une juste punition à l'agresseur. L'approche circonstancielle est erronée en ce qu'elle confond les questions de morale personnelle (que *doit* faire Tartempion ?) et les Droits en cause. Par conséquent, le Droit de propriété demeure absolu même dans les situations tragiques de sauve-qui-peut.

De plus, si Dupont, propriétaire du canot de sauvetage, est agressé par, disons, Durand, il a le Droit non seulement de le poursuivre par la suite, mais aussi d'employer la force contre lui pour repousser l'agression sur-le-champ. Si Durand recourt à la force pour embarquer le premier dans le canot de sauvetage, Dupont ou les gardes qu'il emploie ont certainement le Droit de repousser cette intrusion par la force^[203].

Résumons-nous. Notre théorie continue de s'appliquer dans des cas extrêmes. Un homme qui commet une agression contre la personne ou la propriété d'autrui pour sauver sa propre vie agit peut-être moralement, ou peut-être ne le fait-il pas. Mais cette question ne fait pas partie du propos de cet ouvrage. Que son action soit morale ou immorale selon certains critères, il demeure quand même un criminel qui transgresse la propriété d'autrui, et sa victime est dans son Droit quand elle repousse l'agression par la force et intente par la suite des poursuites pénales contre son agresseur.

Chapitre 21. Les Droits des animaux

Une nouvelle mode se répand depuis quelque temps qui consiste à étendre le concept de Droits aux animaux et à affirmer que ceux-ci disposeraient de tous les Droits des hommes, et qu'il serait donc illégitime — c'est-à-dire qu'aucun homme n'aurait le Droit — de les tuer ou de les manger.

Cette thèse soulève évidemment un grand nombre de difficultés, dont celle d'établir un critère pour choisir entre les animaux à inclure dans la sphère des Droits et ceux qui en sont exclus. (Par exemple, peu de théoriciens iraient aussi loin qu'Albert Schweitzer, qui niait à quiconque le Droit d'écraser une blatte. Et s'il fallait que la théorie s'applique non seulement aux êtres conscients mais à tous les êtres vivants, bactéries et plantes comprises, la race humaine s'éteindrait rapidement.)

Cependant, le vice essentiel de la doctrine des "Droits des animaux" est plus fondamental et d'une portée plus grande^[204]. En effet, l'affirmation des Droits de l'homme ne relève pas de l'émotivité ; si les individus ont des Droits, ce n'est pas parce que nous "sentons" qu'il doit en être ainsi, mais parce que l'examen rationnel de la nature de l'homme et de l'univers le démontre. Autrement dit, l'homme a des Droits parce que ce sont des Droits *naturels*. Ils sont ancrés dans la nature de l'homme : dans sa capacité individuelle de poser des choix conscients, dans la nécessité pour lui d'employer sa raison et son énergie pour adopter des objectifs et des valeurs, pour appréhender le monde, pour poursuivre ses fins de survie et de prospérité, dans sa capacité et son besoin de communiquer, d'interagir avec d'autres êtres humains et de participer à la division du travail. Bref, l'homme est un animal rationnel et social. Aucun autre animal, aucun autre être ne possède le même faculté de raisonner, de poser des choix conscients, de transformer son milieu aux fins de sa prospérité, de participer consciemment à la société et à la division du travail.

Par conséquent, si les Droits naturels, comme nous l'avons dit et redit, sont absolus, il est un sens, mais un seul, dans lequel on doit les considérer comme relatifs : ils sont relatifs à l'espèce humaine. Une éthique des Droits pour l'humanité signifie précisément qu'elle s'applique à tous les hommes, sans distinction de race, de croyances, de couleur ou de sexe, mais à l'espèce humaine exclusivement. La Bible a raison de dire que l'homme a reçu — en Droit naturel, on dirait qu'il *détient* — la capacité de dominer toutes les espèces de la terre. Le Droit naturel est nécessairement lié à l'espèce.

Pour nous persuader que le concept d'éthique de l'espèce fait partie de la nature de l'univers, il suffit d'observer ce que font les autres espèces dans la nature. Ce n'est pas seulement une plaisanterie que de relever le fait que les animaux, eux, ne respectent pas les prétendus Droits de leurs semblables ; que, dans l'état de l'univers, la condition de toutes les espèces naturelles veut qu'elles survivent en mangeant d'autres espèces. Entre les diverses espèces, la survie est question de dents et de griffes. Il serait sans nul doute absurde d'affirmer que le loup est "mauvais" parce qu'il passe sa vie à dévorer et "agresser" les agneaux, les poules, etc. Le loup n'est pas un être

méchant qui “commet des agressions” contre les autres espèces ; il ne fait que suivre la loi naturelle de sa propre survie. Il en est de même pour l’homme. Dire que l’homme commet des “agressions” contre les vaches est aussi insensé que de dire des loups qu’ils “commettent des agressions” contre les moutons. Et si un homme tue le loup qui l’a attaqué, il serait absurde de dire que le loup était un “méchamment agresseur” ou qu’il a été “puni” pour son crime. C’est pourtant bien ce qu’impliquerait d’étendre aux animaux l’éthique des Droits naturels. Les concepts de Droits, de crime ou d’agression ne s’appliquent qu’aux actions des hommes envers d’autres hommes.

Que dire du problème du martien ? S’il arrivait qu’un jour nous rencontrions des êtres d’une autre planète, devrait-on leur reconnaître, à eux, les Droits des êtres humains ? La réponse est que cela dépendrait de leur nature. Si nos martiens hypothétiques étaient semblables à l’homme — conscients, rationnels, capables de communiquer avec nous et de participer à la division du travail —, on peut penser qu’ils seraient eux aussi détenteurs des Droits actuellement réservés aux humains domiciliés sur notre planète^[205]. Imaginons au contraire que nos martiens possèdent les attributs et la nature des vampires de la légende, et qu’ils ne puissent survivre qu’en se nourrissant de sang humain. Dans ce cas, aussi intelligents qu’ils soient, ils seraient nos ennemis mortels et nous ne pourrions les considérer comme titulaires des mêmes Droits que l’humanité. Ennemis mortels, encore une fois, non pas parce qu’ils seraient de méchants agresseurs, mais simplement parce que les conditions et exigences de leur nature les mettraient inéluctablement en état de conflit avec les nôtres.

Ainsi est-elle à peu près juste, cette boutade selon laquelle “nous reconnaitrons les Droits des animaux quand ils les réclameront”. Le fait que, de toute évidence, les animaux sont incapables de pétitionner pour leurs “Droits” relève de leur nature et constitue une partie de l’explication du fait qu’ils ne sont pas équivalents à l’être humain et ne possèdent pas ses Droits^[206]. Et à l’objection que les bébés ne peuvent pétitionner davantage, la réponse est que les bébés sont de futurs adultes humains, ce que les animaux ne sont certes pas^[207]^[208].

Troisième partie : L'Etat contre la liberté

Chapitre 22. La nature de l'Etat

Dans cet ouvrage, nous avons jusqu'à présent développé une théorie de la liberté et des Droits de propriété, et établi les grandes lignes du code juridique nécessaire pour défendre ces Droits. Que dire du gouvernement, de l'Etat ? Quelles sont ses fonctions propres, le cas échéant ? La plupart des gens et des théoriciens politiques croient que reconnaître l'importance, parfois vitale, d'une activité particulière de l'Etat — par exemple l'élaboration d'un système de lois — implique *ipso facto* la nécessité de l'Etat lui-même. Or, si on ne peut nier que les hommes de l'Etat accomplissent plusieurs tâches importantes et nécessaires, de la loi à la poste en passant par la police, les pompiers, la construction et l'entretien des rues, cela ne démontre absolument pas que les hommes de l'Etat soient *les seuls* à pouvoir remplir ces fonctions ou même qu'ils les remplissent à peu près bien.

Imaginons plusieurs marchands de frites dans un même quartier. Un jour, l'un d'entre eux, le dénommé Beulemans, chasse tous ses concurrents par la force et donc, établit par la violence un monopole de la vente des frites sur son territoire. La violence de Beulemans dans l'établissement et le maintien son monopole est-elle *essentielle* pour l'approvisionnement du quartier en frites ? A l'évidence, non. Car non seulement il y avait des concurrents auparavant, non seulement on verrait apparaître des concurrents potentiels dès que Beulemans aurait atténué son emploi de la violence et de l'intimidation, mais, bien plus, la science économique démontre que ce monopole coercitif ne rendra pas efficacement les services que l'on attend de lui. Protégé de la concurrence par la force, Beulemans peut se permettre d'être trop cher et inefficace dans l'offre de ses services puisque les consommateurs n'ont pas d'autre choix^[209]. Et si un mouvement apparaissait pour réclamer l'abolition du monopole violent imposé par Beulemans, il y aurait vraiment peu de gens pour s'y opposer en prétendant que les abolitionnistes conspirent pour priver les consommateurs des frites qu'ils aiment tant.

Or, l'Etat n'est rien d'autre que notre Beulemans hypothétique à un niveau gigantesque et totalitaire. Tout au long de l'histoire, des groupes d'hommes, s'étant attribués le nom de "gouvernement" ou d'"Etat" ont tenté — généralement avec succès — d'obtenir par la violence un monopole sur les postes de commandement de l'économie et de la société. Les hommes de l'Etat se sont notamment arrogés un monopole violent sur les services de la police et de l'armée, sur la loi, sur les décisions des tribunaux, sur la monnaie et le pouvoir de battre monnaie, sur les terrains non utilisés (le "domaine public"), sur les rues et les routes, sur les rivières et les eaux territoriales, et sur les moyens de distribuer le courrier. Le contrôle du sol et des transports représente depuis longtemps un moyen commode pour contrôler l'ensemble de la société et, dans plusieurs pays, les routes ont d'abord été construites pour faciliter le déplacement des troupes de l'Etat. Le contrôle sur la production de monnaie permet de garnir facilement et rapidement les coffres des hommes de l'Etat, lesquels font en sorte qu'aucun concurrent ne vienne contester leur monopole dans la fabrication

de fausse monnaie. Le monopole de la poste a longtemps fourni aux hommes de l'Etat un bon moyen de surveiller toute forme d'opposition qui risquerait de devenir subversive. A la plupart des époques, les hommes de l'Etat ont aussi maintenu un contrôle étroit sur la religion, généralement en consolidant avec une Eglise d'Etat une alliance mutuellement avantageuse, les hommes de l'Etat accordant aux prêtres pouvoir et richesse et l'Eglise enseignant à la population assujettie le devoir divin d'obéir à César. Maintenant que la religion a perdu la plus grande partie du vaste pouvoir social qu'elle détenait, les hommes de l'Etat consentent souvent à lui laisser la paix et se rabattent sur des alliances moins formelles mais de même nature avec des intellectuels laïcs. Dans un cas comme dans l'autre, les hommes de l'Etat utilisent leur contrôle des leviers de la propagande pour persuader leurs sujets d'obéir à leurs dirigeants et même de les glorifier.

Mais le monopole décisif des hommes de l'Etat demeure celui qu'ils exercent sur l'emploi de la violence, c'est-à-dire leur contrôle de la police, de l'armée et des tribunaux, lieu du pouvoir ultime de décision dans les conflits portant sur des contrats ou des agressions. Le contrôle de la police et de l'armée joue un rôle particulièrement important dans l'exercice et l'exécution de tous les autres pouvoirs des hommes de l'Etat, y compris le pouvoir essentiel d'extorquer leurs revenus par la force.

Car il existe un pouvoir essentiel qui est inséparable de la nature de l'appareil d'Etat. Tout individu vivant en société (à l'exception des malfaiteurs reconnus ou occasionnels, comme les voleurs et les braqueurs de banques) obtient ses revenus par des méthodes volontaires : soit en vendant des biens ou services aux consommateurs, soit en recevant des dons volontaires (legs, héritages, etc.). *Il n'y a que les hommes de l'Etat* qui obtiennent leurs revenus par la contrainte, en brandissant la menace d'affreuses punitions au cas où l'argent ne viendrait pas. On appelle "impôt" cette violence, bien qu'elle ait porté le nom de "tribut à des époques moins normalisées. L'impôt est un vol, purement et simplement, même si ce vol est commis à un niveau colossal, auquel les criminels ordinaires n'oseraient prétendre. C'est la confiscation par la violence de la propriété de leurs sujets par les hommes de l'Etat.

Que le lecteur sceptique tente l'expérience très instructive de formuler une définition de l'impôt qui ne s'applique pas *également* au vol. Tout comme le voleur, l'homme de l'Etat exige l'argent à la pointe du fusil ; car si le contribuable refuse de payer, ses biens seront saisis par la force, s'il lui prend envie de résister à cette prédation, il sera arrêté et, s'il résiste toujours, abattu. Les apologistes de l'Etat, il est vrai, soutiennent que l'impôt serait, "en fait", volontaire. Il suffit, pour réfuter cette thèse, de se demander ce qui arriverait si les hommes de l'Etat renonçaient à leurs impositions et se contentaient de demander des contributions volontaires. Y a-t-il quelqu'un qui pense *vraiment* que le Trésor public verrait toujours affluer des fonds comparables aux phénoménales recettes de l'Etat actuel ? On soupçonne que même les théoriciens qui croient que les peines n'ont pas d'effet dissuasif répondraient que non. Le grand économiste Joseph Schumpeter avait raison de dire nettement que "la théorie qui conçoit les impôts comme l'analogie des cotisations à un club ou l'achat des services, disons, d'un médecin, ne fait que prouver à quel point cette branche de la science sociale est éloignée des habitudes de pensée scientifiques"^[210].

Il y a eu récemment des économistes pour défendre la thèse de “l’impôt-en-réalité-volontaire”, en soutenant qu’il constitue un mécanisme assurant à chacun que tout le monde contribue à ce qui est désiré à l’unanimité. Par exemple, on postule que tous les habitants d’une région souhaitent la construction d’un barrage par les pouvoirs publics ; or, si X et Y contribuent volontairement au financement du projet, ils ne sont pas certains que Z et W, eux, n’esquiveront pas leur responsabilité. C’est pourquoi tous les individus, X, Y, Z, W... qui veulent apporter leur contribution au financement de l’ouvrage *s’entendent* pour se contraindre mutuellement à le faire au moyen de l’impôt. Donc, l’impôt ne serait pas vraiment *imposé*. C’est une thèse qui fourmille d’erreurs de raisonnement. Premièrement, l’antinomie essentielle entre le volontaire et le coercitif demeure : ce n’est pas parce qu’elle serait exercée par tous contre tous, que la coercition en deviendrait pour autant “volontaire”. Deuxièmement, même dans l’hypothèse où chaque individu voudrait contribuer au financement du barrage, on n’a aucun moyen de s’assurer que l’impôt perçu auprès de chacun ne dépasse pas ce qu’il serait disposé à payer volontairement si tous les autres contribuaient. Il se peut ainsi que les hommes de l’Etat aient volé 10 000 francs à Dupont alors qu’il n’aurait pas été disposé à payer plus de 5 000 francs. C’est *précisément parce que* l’impôt est obligatoire qu’il n’y a pas de procédure garantissant que la contribution de chacun correspondra à ce qu’il est vraiment disposé à payer (comme cela se fait automatiquement sur le marché libre). Dans la société libre, le consommateur qui achète volontairement un téléviseur de 2 000 francs *démontre* par cet acte libre que le téléviseur vaut davantage pour lui que les 2 000 francs qu’il a cédés en échange ; bref, le paiement des 2 000 francs est volontaire. Ou encore, celui qui, dans la société libre, paie une cotisation annuelle de 1 000 francs pour adhérer à un club révèle qu’il évalue les avantages de l’adhésion à au moins ce montant. Or, dans le cas de l’impôt, la soumission d’un homme à la menace de la force ne révèle aucune préférence libre pour ses avantages présumés. Troisièmement, l’argument va bien au-delà de ce qu’il prouve. En effet, l’arme du financement par l’impôt peut servir à augmenter l’offre de n’importe quoi, et pas seulement les services d’un barrage. Imaginons un pays où l’impôt financerait l’Eglise catholique, qui atteindrait sans aucun doute une taille plus grande que ne lui permettent des contributions volontaires. Pourrait-on soutenir que cette Eglise d’Etat est “en fait” volontaire, que chacun veut forcer tous les autres à payer sa dîme afin que personne ne triche avec son “devoir” ? Quatrièmement, la thèse de l’impôt “volontaire” n’est que du mysticisme. Comment peut-on être certain, sur la base de pareil sophisme, que chacun “en fait” paie ses impôts volontairement ? Qu’en est-il des gens — les écologistes, disons — qui s’opposent aux barrages en tant que tels ? Leur contribution est-elle “réellement” volontaire ? La contribution forcée d’un protestant ou d’un athée à l’Eglise catholique serait-elle, elle aussi, volontaire ? Et que dire du nombre croissant d’anarchistes dans notre société, qui s’opposent par principe à toute activité de l’Etat ? De quelle manière pourrait-on faire passer leurs impôts pour “en réalité volontaires” ? Le fait est que l’existence dans le pays d’au moins *un* libertarien ou anarchiste suffit en soi à détruire la thèse des impôts prétendus “en réalité volontaires”.

On soutient également que, dans les Etats démocratiques, le fait de *voter* ferait que le gouvernement, ses pompes et ses oeuvres seraient bel et bien “acceptés”. Argument populaire qui est, une fois encore, fallacieux.

D'abord, même si la majorité de la population approuvait spécifiquement toutes les actions des hommes de l'Etat et chacune d'entre elles, on n'aurait là qu'une tyrannie de la majorité et non pas une suite d'actions voulues par chaque personne dans le pays. Un meurtre est un meurtre, un vol est un vol, qu'ils soient commis par un homme contre un autre, ou par un groupe, ou même par la majorité de la population dans un territoire donné. Que la majorité appuie ou cautionne le vol ne change rien à la nature criminelle de l'acte ni à la gravité de l'injustice. Autrement, nous devrions admettre, par exemple, que les Juifs assassinés par le gouvernement nazi démocratiquement élu n'ont pas été victimes de meurtre mais se sont en fait "suicidés volontairement" — implication grotesque mais pourtant logique, de la doctrine qui prétend que la démocratie établit le consentement. Deuxièmement, dans un régime représentatif par opposition à une démocratie directe, les gens votent non pour des mesures particulières mais pour des "représentants" qui mettent en avant des propositions globales; à la suite de quoi lesdits "représentants" font ce qu'ils veulent jusqu'à l'expiration de leur mandat. Il est évident que ces prétendus "représentants" ne correspondent en rien à ce qu'indique leur titre : dans une société libre, chaque mandant embauche individuellement ses propres mandataires ou représentants, qu'il peut ensuite *congélier* à sa guise. Lysander Spooner l'avait bien écrit :

"Ils (les élus) ne sont ni nos employés, ni nos mandataires, ni nos représentants légaux, et pas davantage nos délégués. (En effet) nous n'assumons pas la responsabilité de leurs actes. Si un homme est mon employé, mon mandataire ou mon représentant légal, j'accepte nécessairement d'être responsable de tout ce qu'il fait dans la limite du pouvoir que je lui ai confié. Si je lui ai confié un pouvoir sur d'autres personnes que moi-même ou sur leurs biens, en tant que mon délégué, que ce pouvoir soit absolu ou très partiel, je suis *ipso facto* responsable vis-à-vis de ces autres personnes de tous les torts qu'il pourrait leur faire, aussi longtemps qu'il agit dans la limite des pouvoirs que je lui ai accordés. Mais il n'existe aucun individu que les décisions du Congrès aurait lésé dans sa personne ou sa propriété, qui puisse aller trouver les électeurs individuels et leur intenter une action en responsabilité pour les actes de leurs prétendus mandataires et délégués. Ce fait est la preuve que ces prétendus représentants du peuple, ceux de tout le monde, ne sont en réalité mandatés par personne"^[211].

De plus, le vote ne peut prétendre, de par sa nature même, instituer le gouvernement de la majorité et encore moins le consentement volontaire à l'Etat. Aux Etats-Unis, par exemple, moins de 40 % des électeurs prennent la peine d'aller voter ; parmi ceux-ci, il se peut que 21 % votent pour un candidat, alors que 19 % votent pour l'autre. Or une proportion de 21 % ne représente guère le règne de la majorité et encore moins le consentement libre de tous. (En un certain sens, et sans égard à la démocratie ou aux élections, la "majorité" soutient toujours le gouvernement au pouvoir. Nous y reviendrons plus bas.) Enfin, comment se fait-il que les impôts soient exigés de tout un chacun, que l'on ait voté ou non et, plus spécifiquement, que l'on ait voté pour le candidat heureux ou malheureux ? Comment peut-on interpréter l'abstention ou le vote pour le candidat battu comme une approbation des actions du gouvernement élu ?

Même pour ceux qui participent au scrutin, le fait de voter ne représente pas

davantage un consentement volontaire à l'Etat. Lisons les fortes pages de

Spooner "En fait, il n'y a pas de raison d'interpréter le fait que les gens votent bel et bien comme une preuve de leur approbation. Il faut au contraire considérer que, sans qu'on lui ait demandé son avis, un homme se trouve encerclé par les hommes d'un Etat auquel il n'a pas le pouvoir de résister ; des hommes d'un Etat qui le forcent à verser de l'argent, à exécuter des tâches et à renoncer à l'exercice d'un grand nombre de ses Droits naturels, sous peine de lourdes punitions. Il constate aussi que les autres exercent cette tyrannie à son égard par l'utilisation qu'ils font du bulletin de vote. Il se rend compte ensuite que s'il se sert à son tour du bulletin en question, il a quelque chance d'atténuer leur tyrannie à son endroit, en les soumettant à la sienne. Bref, il se trouve malgré lui dans une situation telle que s'il use du bulletin de vote, il a des chances de faire partie des maîtres, alors que s'il ne s'en sert pas il deviendra à coup sûr un esclave. Il n'a pas d'autre alternative que celle-là. Pour se défendre, il en choisit le premier terme. Sa situation est analogue à celle d'un homme qu'on a mené de force sur un champ de bataille, où il doit tuer les autres, s'il ne veut pas être tué lui-même. Ce n'est pas parce qu'un homme cherche à prendre la vie d'autrui pour sauver la sienne au cours d'une bataille qu'il faut en inférer que la bataille serait le résultat de son choix. Il en est de même des batailles électorales, qui ne sont que des substituts à la guerre ouverte. Est-ce parce que sa seule chance de s'en tirer passe par l'emploi du bulletin de vote qu'on doit en conclure que c'est un conflit où il a choisi d'être partie prenante ? Qu'il aurait de lui-même mis en jeu ses propres Droits naturels contre ceux des autres, à perdre ou à gagner selon la loi du nombre ?"

"On ne peut douter que les plus misérables des hommes, soumis à l'Etat le plus oppressif de la terre, se serviraient du bulletin de vote si on leur en laissait l'occasion, s'ils pouvaient y voir la moindre chance d'améliorer leur sort. Mais ce n'en serait pas pour autant la preuve qu'ils ont volontairement mis en place les hommes de l'Etat qui les opprime, ni qu'ils l'acceptent en quoi que ce soit".^[212]

Si l'impôt, payé sous la contrainte, est impossible à distinguer du vol, il s'ensuit que l'Etat, qui subsiste par l'impôt, est une vaste organisation criminelle, bien plus considérable et efficace que n'importe quelle mafia "privée" ne le fut jamais. Son caractère criminel devrait sauter aux yeux non seulement en vertu de la théorie de l'injustice et des Droits de propriété exposée dans ce livre mais aussi pour les gens ordinaires, qui ont toujours considéré que le vol était un délit. Comme nous l'avons vu plus haut, le sociologue allemand Franz Oppenheimer a bien résumé la situation en notant qu'il y a deux méthodes, et deux seulement, pour acquérir des biens dans la société : (1) la production et l'échange volontaire avec les autres — la méthode du marché libre ; (2) l'expropriation violente de la richesse produite par autrui. Cette dernière méthode est celle de la violence et du vol. La première est à l'avantage toutes les parties en cause ; la seconde profite à la bande ou à la classe des pillards aux dépens de leurs victimes. Non sans pertinence, Oppenheimer appelle "moyens économiques" la première méthode d'obtention de la richesse et "moyens politiques" la seconde. Il définit ensuite brillamment l'Etat comme "l'organisation des moyens politiques"^[213].

On ne trouve nulle part une définition plus forte ni plus lumineuse de l'essence criminelle de l'Etat que dans ce passage de Lysander Spooner :

“Il est vrai que d'après la *théorie* de notre constitution, tous les impôts seraient versés volontairement ; que notre Etat est une compagnie d'assurance mutuelle, résultant de contrats que les gens auraient volontairement passés les uns avec les autres”...

“Cette théorie de l'Etat n'a cependant rien à voir avec la réalité pratique. Le fait est que les hommes de l'Etat, tout comme un bandit de grand chemin, vont trouver les gens pour leur dire ‘la bourse ou la vie’. Et c'est sous la menace de cette violence que l'on paie un grand nombre d'impôts, sinon la plupart d'entre eux”.

“Il est de fait que les hommes de l'Etat ne se mettent pas en embuscade sur le bord des routes isolées pour sauter sur un quidam, lui coller un pistolet sur la tempe et se mettre à lui faire les poches. Mais le vol à main armée n'en est pas moins un vol à main armée, et il est bien plus ignoble et honteux”.

“Le bandit assume seul pour lui-même la responsabilité, le danger et la nature criminelle de son acte. Il ne prétend pas avoir un ‘Droit’ légitime sur votre argent, ni qu'il entend le dépenser pour votre bien. Il ne cherche pas à se faire passer pour autre chose qu'un voleur. Il n'a pas assez d'impudence en réserve pour prétendre être seulement un ‘protecteur’, ni qu'il ne s'empare de l'argent des gens contre leur volonté que pour avoir les moyens de ‘protéger’ ces voyageurs inconscients, qui se sentent parfaitement capables de se protéger eux-mêmes ou qui n'apprécient pas son mode particulier de protection. Il est bien trop sensé pour oser faire des déclarations de cette espèce. En plus, une fois qu'il a pris votre argent, il vous laisse tranquille, ce que vous souhaitiez de lui. Il ne persiste pas à vous suivre malgré vous tout au long de la route, dans l'idée qu'il est votre ‘souverain’ de plein Droit, du fait de la ‘protection’ qu'il vous procure. Il ne pousse pas ladite ‘protection’ jusqu'à vous ordonner de vous prosterner et de le servir ; vous demandant de faire ceci, vous interdisant de faire cela. Vous volant toujours davantage d'argent, aussi souvent qu'il le trouve conforme à son intérêt ou à son bon plaisir ; en vous traitant de rebelle, de traître et d'ennemi de votre patrie, et en vous fusillant sans merci si vous contestez son autorité ou résistez à ses exigences. C'est un homme bien trop droit pour se rendre coupable de telles impostures, de tels affronts et de telles vilenies. Bref, il n'essaie pas, en plus de vous avoir volé, de faire de vous sa dupe et son esclave”^[214].

Il est instructif de se demander pourquoi les hommes de l'Etat, au contraire du brigand, ne manquent jamais de s'envelopper dans un discours de légitimité, pourquoi il faut qu'ils se laissent aller à toutes les hypocrisies exposées par Spooner. La réponse est que le brigand n'est pas un membre visible, permanent, légal ou accepté de la société, et encore moins un personnage en vue. Il doit toujours chercher à échapper à ses victimes ou aux hommes de l'Etat eux-mêmes. Or l'Etat, lui, n'est pas, comme les autres bandes de brigands, traité comme une organisation criminelle : bien au contraire, ses protégés occupent généralement des positions de haut rang dans la société. Ce statut permet aux hommes de l'Etat de se faire entretenir par leurs victimes tout en obtenant le soutien de la majorité d'entre elles ou,

du moins, leur résignation devant l'exploitation dont elles sont victimes. Et la fonction des valets et alliés idéologiques des hommes de l'Etat est précisément de faire croire à la population que l'Empereur est bien habillé. Autrement dit, il revient aux idéologues d'expliquer comment, alors qu'un vol commis par une personne ou un groupe est mauvais et criminel, la même action commise par les hommes de l'Etat n'est *plus* du vol mais participe d'une activité légitime et même vaguement sanctifiée qui est dite "prélèvement obligatoire". Il leur revient d'accréditer l'idée qu'un meurtre commis par une ou plusieurs personnes ou par des groupes est une action mauvaise qui doit être punie, mais que lorsque ce sont les hommes de l'Etat qui tuent, il ne s'agit pas d'assassinat mais d'une activité admirable que l'on connaît sous le nom de "guerre" ou de "répression de la subversion intérieure". Ils doivent expliquer que si l'enlèvement et l'esclavage sont mauvais et que la loi doit les interdire quand ils sont le fait d'individus ou de groupes privés, quand, à l'inverse, ce sont les hommes de l'Etat qui commettent de tels actes il ne s'agit pas d'enlèvement ni d'esclavage mais de "service militaire" devenu nécessaire au bien commun voire conforme aux injonctions de la morale elle-même. Les idéologues de l'étatisme ont pour fonction de tisser les faux habits de l'empereur, de faire admettre à la population un système de deux poids et deux mesures, vu que lorsque les hommes de l'Etat commettent le pire des crimes, en fait ce *n'en est pas un*, mais quelque chose d'autre, qui est nécessaire, juste, vital et même -à d'autres époques- conforme à la volonté même de Dieu. Le succès immémorial des idéologues de l'Etat dans cette entreprise représente peut-être la plus grande supercherie de l'histoire de l'humanité.

L'idéologie a toujours été essentielle à la survie de l'Etat comme le montre son utilisation systématique depuis les anciens empires d'Orient. Bien sûr, le *contenu* de l'idéologie varie selon les époques, les conditions et les cultures. Dans le despotisme oriental, l'Eglise officielle considérait souvent l'Empereur comme un dieu ; à notre époque plus profane, l'argument est devenu celui de l'"intérêt général" ou du "bien public". Mais le *but* est toujours le même : convaincre la population que l'Etat ne représente pas, comme on serait porté à le croire, la criminalité sur une échelle gigantesque mais plutôt quelque chose de nécessaire et de vital qui mérite soutien et obéissance. Si l'Etat éprouve un tel besoin d'idéologie, c'est qu'il se fonde toujours, en définitive, sur l'appui de la majorité de la population, qu'il soit "démocratie", dictature ou monarchie absolue. Cet appui n'est rien d'autre que l'acceptation du système par la majorité (et non pas, répétons le, par chaque individu), qui consent à payer l'impôt, à se battre sans trop rechigner dans les guerres voulues par les hommes de l'Etat, à se soumettre à ses leurs réglementations et décrets. Point n'est besoin d'un enthousiasme actif pour garantir l'efficacité de cet appui, la résignation passive suffit. Mais l'appui est nécessaire. Car si la population était vraiment persuadée que l'Etat est illégitime, qu'il n'est ni plus ni moins qu'une immense bande de gangsters, il s'effondrerait rapidement et ne serait rien de plus qu'une mafia parmi d'autres. D'où la nécessité des idéologues stipendiés par les hommes de l'Etat et aussi de la complicité séculaire avec les intellectuels de Cour qui ressassent l'apologie de la domination étatique.

Dans son *Discours de la servitude volontaire*, Etienne de La Botie fut au XVI^e siècle le premier théoricien politique des temps modernes à observer que tout Etat repose sur le consentement de la majorité. Il constata que

l'Etat tyrannique est toujours composé d'une minorité de la population et que, par conséquent, le maintien de son despotisme repose forcément sur la reconnaissance de sa légitimité par la majorité exploitée, sur ce que l'on appellera plus tard "l'ingénierie du consentement". Deux cents ans après La Botie, David Hume — bien qu'il ne fût guère libertarien — proposa une analyse similaire^[215]. Répliquera-t-on que l'efficacité des armes modernes permet à une force minoritaire de maintenir continuellement sous sa coupe une majorité hostile ? C'est ignorer le fait que ces armes peuvent être aussi entre les mains de la majorité, et que les forces armées de la minorité peuvent se mutiner et prendre parti pour la foule.

Ainsi, le besoin continu d'une idéologie convaincante a toujours incité les hommes de l'Etat à attirer dans leur giron les intellectuels qui font l'opinion. Aux époques antérieures, les intellectuels étaient les prêtres, d'où notre remarque sur la très vieille alliance entre le Trône et l'Autel, entre l'Eglise et l'Etat. De nos jours, les économistes "scientifiques" et "positifs" et les "conseillers à la sécurité nationale" notamment jouent un rôle idéologique semblable au service du pouvoir des hommes de l'Etat.

Dans le monde moderne — où une Eglise d'Etat n'est plus possible —, il est particulièrement important pour les hommes de l'Etat de s'assurer le contrôle de l'éducation afin de façonner l'esprit de leurs sujets. Non seulement ils influencent l'Université par leurs nombreuses subventions ainsi que les institutions qu'ils possèdent, mais ils contrôlent aussi l'éducation primaire et secondaire grâce à l'institution universelle de l'école publique, aux procédures d'agrément ou contrats d'association imposées aux écoles privées, à l'obligation scolaire, etc. Ajoutons à cela le contrôle à peu près total des hommes de l'Etat sur la radio et la télévision — soit par la propriété étatique pure et simple comme dans la plupart des pays soit, comme aux Etats-Unis, par la nationalisation des ondes et le système des autorisations d'émettre octroyées par un organisme fédéral pour régenter le Droit d'utiliser les fréquences et autres canaux de l'espace hertzien.^[216]

Ainsi, les hommes de l'Etat violent-ils *nécessairement*, de par leur nature même, les lois morales généralement admises et respectées par la plupart des gens, qui conviennent du caractère injuste et criminel du meurtre et du vol. Les coutumes, les règles et les lois de toutes les sociétés condamnent ces actes. Malgré sa puissance séculaire, l'Etat est donc toujours vulnérable. Il importe donc d'éclairer la population sur la vraie nature de l'Etat, de l'amener à prendre conscience que les hommes de l'Etat transgressent les prohibitions communes contre le vol et le meurtre, qu'ils violent nécessairement les règles communes du Droit pénal et de la morale.

Nous avons bien vu que les hommes de l'Etat ont besoin des intellectuels ; mais pourquoi les intellectuels ont-ils besoin des hommes de l'Etat ? En termes clairs, c'est parce que les intellectuels, dont les services correspondent rarement à une demande impérieuse de la masse des consommateurs, trouvent pour leurs talents un "marché" mieux assuré auprès des hommes de l'Etat. Ces derniers peuvent leur accorder un pouvoir, un statut et des revenus qu'ils sont généralement incapables de se procurer par l'échange volontaire. Au cours des siècles, un grand nombre d'intellectuels (pas tous, cependant) ont recherché le Pouvoir, la réalisation de l'idéal platonicien du "philosophe-roi". Entendez le cri du coeur poussé par le professeur Needham, grand érudit marxiste, s'inscrivant en faux

contre la verte critique que Karl Wittfogel, faisait de l'alliance entre l'Etat et les intellectuels dans le despotisme oriental : "Cette civilisation attaquée si âprement par le professeur Wittfogel donnait des postes de fonctionnaires à des poètes et à des savants." Needham ajoute qu'"au cours des époques successives, les empereurs [chinois] furent servis par un grand corps de savants profondément humanistes et désintéressés"^[217]. Aux yeux du professeur Needham, cela justifie sans doute l'écrasant despotisme de l'ancien orient.

Mais point n'est besoin de revenir en arrière jusqu'à l'Orient antique ni même aux professeurs de l'Université de Berlin qui, au 19^e siècle, proclamaient leur intention de se constituer en "gardes du corps intellectuels de la maison des Hohenzollern"... Dans l'Amérique d'aujourd'hui, nous avons un politologue bien connu, le professeur Richard Neustadt, qui acclame le président des Etats-Unis comme "le seul symbole d'apparence monarchique de l'Union". Voici un conseiller à la sécurité nationale, Townsend Hoopes, qui écrit que "dans notre système constitutionnel, le peuple ne peut se tourner que vers le Président pour définir notre problème de politique étrangère ainsi que les programmes nationaux et les sacrifices qui y apporteront des solutions effectives". Nous avons aussi l'écho qu'en renvoie Richard Nixon, définissant son rôle à la veille de son élection à la présidence : "[Le président] doit articuler les valeurs de la Nation, définir ses objectifs et organiser sa volonté." Dans la conception de Nixon, on retrouve l'idée obsédante formulée par l'universitaire Ernst Huber, dans le contexte de la Loi constitutionnelle du Grand Reich allemand des années trente. Le chef d'Etat, écrivait Huber, "établit les grands objectifs à atteindre et planifie l'emploi de tous les pouvoirs de la Nation pour la réalisation des objectifs communs [...] il donne à la vie nationale son vrai but et sa vraie valeur"^[218].

Les hommes de l'Etat constituent donc une organisation criminelle qui subsiste grâce à un système permanent imposition-pillage à grande échelle et qui opèrent impunément en se ménageant l'appui de la majorité (et non, répétons-le, de tout un chacun) par une alliance avec un groupe d'intellectuels faiseurs d'opinion, qu'ils récompensent par une participation à l'exercice de leur pouvoir et au partage de leur butin. Mais on doit examiner un autre aspect crucialement important de l'Etat, c'est l'idée implicite selon laquelle l'appareil d'Etat *serait le propriétaire* légitime du territoire sur lequel il exerce sa juridiction. Autrement dit, les hommes de l'Etat s'arrogent un monopole de la force, du pouvoir de décision ultime, sur un territoire donné — plus ou moins grand selon les circonstances historiques et selon ce qu'ils ont pu arracher aux autres Etats. Or c'est uniquement s'il était vrai que les hommes de l'Etat sont propriétaires de leur territoire, qu'on pourrait dire qu'ils ont le Droit d'imposer des règles à ceux qui ont décidé d'y vivre. Les hommes de l'Etat seraient fondés à confisquer ou contrôler la propriété privée pour cette bonne raison qu'il n'y en aurait pas d'autre que la leur, étant eux-mêmes propriétaires exclusifs de la totalité du territoire. Et dans la mesure où les hommes de l'Etat laissent leurs sujets libres de quitter le territoire, on peut dire qu'ils se comportent tout simplement comme un propriétaire établissant des règles pour ceux qui vivent chez lui. (Telle semble être la seule justification du fruste slogan : "l'Amérique, on l'aime ou on la quitte"^{*}, ainsi que de la grande importance généralement accordée au Droit d'émigrer.) Bref, cette doctrine fait des

hommes de l'Etat l'équivalent d'un Roi médiéval, d'un suzerain qui, du moins en théorie, était *propriétaire* de toutes les terres de son domaine. Le fait que les nouvelles ressources ou celles qui n'appartiennent à personne — terre vierges ou lacs — sont revendiquées par les hommes de l'Etat comme leur propriété constitue une manifestation de cette théorie implicite.

Or, la théorie de la première mise en valeur que nous avons esquissée plus haut suffit à détruire ce genre de prétentions de l'appareil étatique. En vertu de quel Droit dans ce bas monde les criminels de l'Etat revendiquent-ils la propriété de leur territoire ? Il est déjà assez scandaleux qu'ils aient accaparé le contrôle ultime des décisions à l'intérieur de ce territoire, en vertu de quoi le territoire tout entier leur appartiendrait-il en propre ?

L'Etat se définit donc comme une organisation caractérisée par l'une ou l'autre des propriétés suivantes ou (comme c'est presque toujours le cas dans la réalité) par les deux à la fois : (1) il obtient ses revenus par la violence physique, c'est-à-dire par l'impôt) ; (2) il acquiert un monopole coercitif de la force et du pouvoir ultime de décision dans un territoire donné. Chacune de ces deux activités essentielles des hommes de l'Etat constitue en soi une agression criminelle et une prédation des Droits légitimes de propriété de leurs sujets (y compris du Droit de propriété sur soi). En effet, la première institue le vol sur une grande échelle, alors que la seconde interdit la libre concurrence des producteurs de sécurité et de décision à l'intérieur du territoire — elle interdit l'achat et la vente libres des services policiers et judiciaires [\[219\]](#). Elle est donc tout à fait juste, la critique cinglante du théoricien libertarien Albert Jay Nock : “L'Etat revendique et exerce le monopole du crime” dans un territoire donné, il “interdit les assassinats privés mais il organise lui-même le meurtre sur une échelle colossale. Il punit le vol privé, mais il met la main sans scrupule sur tout ce qu'il veut, que ce soit la propriété des citoyens ou celle des étrangers”[\[220\]](#).

Insistons sur le fait que les hommes de l'Etat n'emploient pas seulement la violence pour s'assurer de leurs revenus, embaucher des propagandistes au service de l'extension de leur pouvoir, et pour imposer par la force leur monopole sur des services vitaux comme la protection policière, les pompiers, les transports ou la poste. Ils dirigent aussi plusieurs autres activités dont aucune ne peut prétendre être au service des consommateurs. Leur monopole de la force leur sert à établir, selon les termes de Nock, “un monopole du crime” — c'est-à-dire à contrôler, réglementer et soumettre à la coercition leurs malheureux sujets. Ils vont souvent jusqu'à contrôler leur moralité et leur vie quotidienne. Les recettes qu'ils ont prises par la force, les hommes de l'Etat les utilisent non seulement pour monopoliser et produire inefficacement des services qui sont par ailleurs utiles à la population, mais aussi pour accroître leur propre pouvoir au détriment de leurs sujets, qu'ils exploitent et harcèlent : ils redistribuent à eux-mêmes et à leurs séides le revenu et la richesse de la population, ils contrôlent les habitants de leur territoire, leur donnent des ordres et les soumettent à la contrainte. Dans une société vraiment libre, une société où les Droits de la personnes et de la propriété seraient protégés, l'Etat ne pourrait donc que cesser d'exister. Disparaîtraient avec lui la myriade de ses activités d'intrusion et d'agression et son énorme prédation des Droits de la personne et de la propriété. Au même moment, les services authentiques, qu'il réussit

si mal à produire, seraient ouverts à la libre concurrence selon ce que les consommateurs individuels sont volontairement prêts à payer.

Le ridicule achevé* du conservateur moyen appelant les hommes de l'Etat à faire respecter sa définition personnelle de la morale (par exemple pour interdire la pornographie, sous prétexte d'immoralité) apparaît ainsi en pleine lumière. Sans parler des autres arguments difficiles à réfuter qui condamnent toute morale imposée (aucun acte qui n'est pas librement choisi ne peut être tenu pour vertueux), il est à coup sûr grotesque de confier la moralité publique au groupe de malfaiteurs le plus dangereux de la société, c'est-à-dire les hommes de l'Etat.

Chapitre 23. Les contradictions internes de l'Etat

Un problème majeur quand on discute de la prétendue nécessité de l'Etat est le fait que toutes ces discussions ont lieu dans un contexte où l'Etat existe depuis des siècles, et où le peuple a pris l'habitude de cette domination. L'association cynique de la mort et des impôts dans le dicton populaire qui exprime la certitude nécessaire des deux montre bien que les gens se sont résignés à l'existence de l'Etat, perçu comme un fléau, mais un fléau naturel inéluctable contre lequel il n'y a pas de solution. Le poids de l'habitude qui cimente la domination étatique a été relevé dès le 16^e siècle dans les écrits de La Botie. Mais comme nous voulons faire jouer la logique contre le poids des habitudes, nous ne devons pas nous contenter de comparer l'Etat que nous connaissons avec une situation inconnue, nous devons plutôt commencer au point social zéro, dans la fiction logique de "l'état de nature", et mettre en balance les arguments en faveur de l'Etat et les arguments pour une société libre.

Imaginons qu'un nombre assez important de personnes viennent soudainement au monde et aient à choisir le type d'organisation sociale sous lequel ils devront vivre. Certains défendent l'opinion suivante (argument typique en faveur de l'Etat) : "si on permet à chacun de nous de demeurer libre sous tous rapports, plus particulièrement si chacun peut détenir des armes et conserve son Droit d'auto-défense, il s'ensuivra une guerre de tous contre tous qui mènera la société au naufrage. Par conséquent, confions nos armes et notre pouvoir ultime de décision, incluant le pouvoir de définir et de faire respecter nos Droits, confions cela à... tenez, à la famille Tartempion là-bas. La famille Tartempion nous protégera contre nos instincts de prédateurs, maintiendra la paix sociale et fera respecter la justice." Est-il possible d'imaginer que quiconque (excepté peut-être la famille Tartempion) envisage un plan aussi absurde ? Il serait réduit au silence par le cri : "Et qui nous protégera contre la famille Tartempion, surtout quand nous serons privés de nos armes ?" Et pourtant, bien que la prétendue légitimité de la famille Tartempion ne découle que de la durée de leur pouvoir, c'est le type d'argument que nous acceptons sans discussion. Le recours à la logique de l'état de nature est utile pour nous débarrasser du poids de l'habitude et voir l'Etat tel qu'il est — à voir que, de fait, l'empereur est bel et bien nu.

Si, en effet, nous portons un regard logique et détaché sur la théorie de "l'Etat limité", on voit tout de suite quelle chimère il représente, quelle utopie incohérente il propose. En premier lieu, on n'a aucune raison de croire que le monopole de la violence, une fois acquis à la famille Tartempion ou à quelque autre dirigeant étatique, continuera de se "limiter" à la protection de la personne et de la propriété. L'expérience de l'histoire montre sans l'ombre d'un doute qu'aucun Etat n'est longtemps demeuré limité. Et il existe d'excellentes raisons pour croire qu'aucun Etat ne le sera jamais. Premièrement, une fois le principe cancéreux de la coercition — le financement par le vol et le principe du monopole violent sur l'emploi de la force- légitimé et établi au coeur de la société —, on a toutes les raisons de s'attendre à ce que ce précédent ne fasse que croître et embellir. Plus

spécifiquement, l'*intérêt* économique des dirigeants de l'Etat les pousse à travailler activement à l'expansion de leur pouvoir. Plus les pouvoirs coercitifs de l'Etat se développent au-delà des limites que chérissent les théoriciens de l'Etat libéral, plus s'accroissent le pouvoir et la richesse de la classe dirigeante aux commandes de l'appareil d'Etat. C'est pourquoi, impatiente de maximiser son pouvoir et sa richesse, cette classe étendra les compétences de l'Etat — et elle ne rencontrera que peu d'opposition étant donnée la légitimité qu'elle et ses alliés intellectuels ont réussi à obtenir, étant donnée aussi l'absence de liberté sur les marchés, l'insuffisance des moyens institutionnels de résister au monopole étatique de la violence et sa capacité de faire prévaloir par la force ses conceptions. C'est un fait agréable du marché libre que la maximisation de la richesse d'une personne ou d'un groupe profite en retour à tous ; dans le domaine de la politique en revanche, dans le domaine étatique, la maximisation des revenus et de la richesse ne peut profiter qu'aux parasites que sont l'Etat et ses dirigeants, et ceci au détriment du reste de la société.

Les partisans de l'Etat limité défendent souvent l'idéal d'un Etat au-dessus de la mêlée, qui ne prend pas parti ni ne fait étalage de sa puissance, d'un "arbitre" qui trancherait avec impartialité entre les différentes factions de la société. Mais quelle raison les hommes de l'Etat auraient-ils de se comporter ainsi ? Etant donné leur pouvoir sans contrepoids, l'Etat et ses dirigeants agiront de manière à maximiser leur pouvoir et leur richesse et par conséquent dépasseront inévitablement leurs prétendues "limites". Ce qui est important, c'est que l'utopie de l'Etat limité et du libéralisme ne fournit aucun mécanisme institutionnel pour *contenir* l'Etat à l'intérieur de ses limites. Pourtant, l'histoire sanguinaire de l'Etat aurait dû prouver qu'on use nécessairement, et donc qu'on abuse, de tout pouvoir quel qu'il soit, dès lors qu'on l'a reçu en partage ou qu'on s'en est emparé. Comme le remarquait Lord Acton, le pouvoir corrompt.

De plus, au-delà de l'absence de mécanisme institutionnel capable d'assurer que l'ultime décideur et utilisateur de la force se "limite" à la protection des Droits, il existe, dans l'idéal même de l'Etat neutre ou impartial, une grave contradiction interne. Il ne peut y avoir d'impôt "neutre", de régime fiscal qui laisse le marché inchangé par rapport à ce qu'il aurait été en l'absence d'impôt. Comme John C Calhoun le notait on ne peut plus clairement au début du 19^e siècle, *l'existence même* de l'impôt rend la neutralité impossible. Quel que soit le niveau de l'impôt, il créera toujours au moins deux classes sociales antagonistes : la classe "dirigeante", qui profite et vit de l'impôt ; et la classe "dominée", qui paie les impôts. Bref, deux classes en lutte : les payeurs d'impôts nets et les consommateurs nets d'impôt. A tout le moins, les fonctionnaires de l'Etat sont forcément des consommateurs nets d'impôt ; et on trouve d'autres membres de cette classe parmi les personnes et les groupes subventionnés par les dépenses inévitables des hommes de l'Etat.

Calhoun l'écrivait bien :

[Les] agents et fonctionnaires du gouvernement forment la partie de la communauté qui est récipiendaire exclusive des recettes de l'impôt. Tout ce qui est enlevé à la société sous forme d'impôts et qui n'est pas gaspillé leur est remis en guise de frais et débours. Ce sont les deux aspects — dépense et impôt — de l'activité budgétaire de l'Etat. Ils sont corrélatifs. Ce que le

premier soutire à la société sous le nom d'impôts est transféré à la classe de la société que forment les bénéficiaires de l'autre aspect de l'activité étatique. Mais comme les bénéficiaires ne représentent qu'une partie de la communauté, il suffit de considérer ensemble les deux aspects du processus budgétaire pour s'apercevoir que celui-ci doit frapper inégalement les contribuables et les bénéficiaires des recettes fiscales. Il ne pourrait du reste en être autrement, sauf si ce qui est perçu auprès de chaque individu en impôt lui était rendu sous forme de dépenses, ce qui rendrait l'ensemble du processus dérisoire et absurde...

De l'activité budgétaire inégalitaire du gouvernement, il doit par conséquent résulter une division de la communauté en deux grandes classes : ceux qui, en fait, paient les impôts et supportent évidemment à eux seuls le fardeau de l'entretien de l'Etat ; et les bénéficiaires des dépenses et donc des recettes fiscales, qui se trouvent ainsi à la charge de l'Etat — ou, pour résumer, la classe des payeurs d'impôt et la classe des consommateurs d'impôt.

Or tout cela engendre un antagonisme dans leurs relations à l'égard de l'action budgétaire des hommes de l'Etat — et de l'ensemble des politiques qui y sont liées. Car plus élevés sont les impôts et les dépenses, plus grand est le gain de l'une et la perte de l'autre, et vice-versa. [...] Tout accroissement a donc pour effet d'enrichir et de renforcer l'une, d'appauvrir et d'affaiblir l'autre^[221].

Une constitution, continue Calhoun, est incapable de maintenir l'Etat à l'intérieur de ses limites. En effet, la Cour Suprême des Etats-Unis étant nommée par le gouvernement lui-même et tenant de lui son monopole de la décision ultime, les favoris politiques qui la composent favoriseront inmanquablement une interprétation "large" ou lâche des termes de la Constitution qui servira à accroître le pouvoir des hommes de l'Etat sur les citoyens ; et, avec le temps, les favoris l'emporteront sur la minorité des non-favoris qui prôneront en vain une interprétation stricte capable de limiter le pouvoir d'Etat^[222].

Le concept d'un Etat libéral limité recèle d'autres failles et incohérences. En premier lieu, les philosophes politiques et notamment ceux qui prônent un Etat limité admettent généralement que l'Etat est nécessaire à la création et au développement du droit, ce qui est historiquement inexact. La plus grande partie du droit — notamment la partie la plus libertarienne — est issue non pas de l'Etat mais des institutions non étatiques que furent les coutumes tribales, les juges et tribunaux de droit commun, le droit commercial et les tribunaux de marchands, le droit maritime et les tribunaux établis par les transporteurs eux-mêmes. Les juges concurrentiels de la *Common Law* de même que les Anciens des tribus ne s'occupaient pas de *faire* le Droit mais se contentaient de le *découvrir* dans des principes existants et généralement acceptés, et de l'appliquer à des cas particuliers ou à des conditions technologiques ou institutionnelles nouvelles^[223]. Tel était aussi le droit romain privé. Et, dans l'Irlande celtique, une société qui a duré mille ans jusqu'à sa conquête par Cromwell, "il n'y avait aucune trace de justice étatique" : des écoles concurrentielles de juristes professionnels interprétaient et appliquaient un *corpus* commun de lois coutumières, que

faisaient respecter des *tuatha*, sortes de compagnies d'assurances concurrentielles et volontaires. Qui plus est, ces règles coutumières, loin d'être aléatoires ou arbitraires, étaient délibérément ancrées dans un Droit naturel accessible à la raison humaine^[224].

Non seulement l'idée que l'Etat serait nécessaire au développement du Droit est-elle infirmée par l'histoire mais, de plus, comme Randy Barnett l'a brillamment démontré, l'Etat, de par sa nature même, est incapable de respecter ses propres règles juridiques. Or, si les hommes de l'Etat ne peuvent respecter leurs propres lois, ils seront nécessairement des législateurs dépourvus de compétence comme de rationalité. Le compte rendu exégétique que Barnett a fait de l'ouvrage fondamental de Lon L. Fuller, *The Morality of Law*^{*} montre l'erreur persistante de la doctrine actuelle du positivisme juridique, décrite par Fuller comme "l'hypothèse que l'on doit considérer la loi comme une [...] projection à sens unique de l'autorité, qui part de l'Etat et s'impose aux citoyens"^[225]. Fuller explique que la loi n'est pas simplement "verticale" — un commandement d'en haut, ordonné par les hommes de l'Etat, adressé aux les citoyens, mais aussi "horizontale" au sens où elle prend naissance parmi les gens eux-mêmes pour s'appliquer à eux et entre eux. Il cite le droit international, les lois tribales, les règles privées, etc., comme exemples omniprésents de ce genre de Droit "réciproque", et non étatique. Selon Fuller, l'erreur positiviste vient de l'ignorance d'un principe essentiel du vrai Droit, à savoir que le législateur doit lui-même respecter les règles qu'il établit pour ses citoyens ou, pour reprendre ses termes exacts, "que la loi légiférée pré-suppose elle-même un engagement, de la part de l'autorité publique, de respecter ses propres règles dans ses relations avec ses sujets"^[226].

Toutefois, comme Barnett le fait très bien remarquer, Fuller se trompe lourdement en ne poussant pas assez loin son propre principe, en limitant son champ d'application aux procédures, aux "règles selon lesquelles les lois sont adoptées", au lieu de l'appliquer à la substance même des lois. Parce qu'il ne se montre pas capable de suivre son raisonnement jusqu'à sa conclusion logique, Fuller ne voit pas la contradiction interne qui est au coeur de l'Etat législateur. Barnett écrit :

L'échec de Fuller tient à ce qu'il n'a pas poussé assez loin l'application de son propre principe. S'il l'avait fait, il aurait constaté que le système juridique de l'Etat ne respecte pas le principe de la conformité avec ses propres règles. C'est parce que les juristes positivistes constatent que les hommes de l'Etat violent leurs propres règles qu'ils concluent, non sans raison dans cette perspective, que la loi fabriquée par l'Etat est *sui generis* ^[227].

Or, ajoute Barnett, si Fuller avait poussé son principe jusqu'à énoncer que "le législateur s'engage à respecter la *substance* de ses propres lois", alors il aurait compris que "de par sa nature, l'Etat viole *nécessairement* cet engagement".

En effet, Barnett montre bien que les deux caractéristiques exclusives et essentielles des hommes de l'Etat résident dans leur pouvoir de lever des impôts — d'obtenir leurs revenus par la force c'est-à-dire au moyen du vol avec violence — et dans leur pouvoir d'empêcher leurs sujets de retenir les services d'une autre agence de protection (le monopole coercitif de la

sécurité)^[228]. Ce faisant, les hommes de l'Etat transgressent leurs propres lois, celles-là même qu'ils établissent pour leurs sujets. Barnett explique :

Par exemple, l'Etat déclare que les citoyens ne doivent pas prendre le bien d'autrui par la force. Pourtant, c'est précisément ce que l'Etat fait de façon prétendument "légitime" en exerçant son pouvoir de lever des impôts [...] De manière plus fondamentale encore, l'Etat déclare qu'on ne peut employer la force contre autrui qu'en cas de légitime défense, c'est-à-dire seulement pour se défendre contre quelqu'un qui a pris l'initiative de la violence. Outrepasser son Droit de légitime défense rendrait quelqu'un coupable d'agression contre les Droits d'autrui, de manquement à ses obligations légales. Or, de par son monopole, l'Etat impose par la force sa juridiction à des gens qui peuvent n'avoir rien fait de mal. Ce faisant, il commet une agression à l'encontre des Droits de ses citoyens, alors que ses propres règles interdisent l'agression.

Bref, l'Etat peut commettre les vols qui sont interdits à ses sujets, il peut commettre des agressions (prendre l'initiative de l'emploi de la force) alors qu'il leur interdit d'exercer le même Droit. C'est à cela que se réfèrent les positivistes quand il déclarent que la loi (dans le sens de la loi légiférée par l'Etat) est un processus vertical, à sens unique. C'est ce qui contredit toute prétention à une vraie réciprocité^[229].

Barnett en déduit que le principe de Fuller, interprété dans un sens cohérent, signifie que, dans un vrai système de Droit, le législateur doit "respecter toutes ses règles, substantives comme procédurales". Aussi, continue Barnett, "dans la mesure où respecter ses propres règles est une chose que l'autorité publique ne fait pas et ne peut pas faire, l'Etat n'est pas et ne saurait être un système de Droit : ses actes sont au contraire par essence contraires au Droit". Et de conclure : "Par conséquent l'Etat en tant que tel est institué en violation du Droit."^[230]

Il existe une autre contradiction interne dans la doctrine de l'Etat minimum libéral, qui est aussi liée à l'impôt. Si les hommes de l'Etat doivent se limiter à la "protection" de la personne et de la propriété et si l'impôt doit se limiter à financer ces services de protection publique, comment le gouvernement peut-il déterminer le niveau de protection à offrir et d'impôts à lever ? Contrairement à ce que soutient la doctrine de l'Etat limité, en effet, la "protection" n'est plus un "bien collectif", fourni d'un seul bloc, que n'importe quel autre bien ou service dans la société. Une théorie du même genre pourrait proposer que les hommes de l'Etat se "limitent" à la fourniture de vêtements gratuits à tous ses citoyens. Mais la limite ne tiendrait guère, sans compter les autres défauts de l'hypothèse. Car il faut déterminer quelle quantité de vêtements, et à quel coût ? Par exemple, doit-on fournir des Lacoste authentiques à tout le monde ? Et qui est-ce qui déterminera la quantité et la qualité des vêtements à donner à chaque personne ? De même, la "protection" peut signifier n'importe quoi, allant d'un policier unique pour l'ensemble du pays à un garde du corps armé et un char d'assaut pour chaque citoyen — une proposition qui ruinerait la société dans le seul temps nécessaire pour l'énoncer. Qui déterminera le niveau de la protection puisqu'il est évident que chacun serait mieux protégé contre le vol et l'agression s'il disposait d'un garde armé ? Sur le marché libre, ce sont les achats volontaires de chaque individu qui décident de la quantité et de la qualité des biens et services offerts à chacun ; mais

quel critère peut-on appliquer quand ces décisions relèvent des hommes de l'Etat ? La réponse est : qu'il n'y en a aucun, et que. ces décisions étatiques ne peuvent être que purement arbitraires.

Deuxièmement, on cherche en vain dans les écrits des théoriciens de l'Etat libéral une théorie convaincante de la fiscalité en ce qui concerne non seulement le niveau des impôts mais aussi qui sera forcé de les payer. La théorie usuelle de "la capacité de payer", par exemple, n'est rien d'autre, comme le disait bien le libertarien Frank Chodorov, que la philosophie du voleur de grand chemin : arracher à sa victime le plus de butin possible — ce qui ne donne guère, on l'avouera, une philosophie sociale convaincante, et elle est en plus aux antipodes du mode de paiement caractéristique du marché libre. Car si on devait forcer tout le monde à payer chaque bien et service en proportion de son revenu, il n'y aurait pas de système des prix et le marché ne serait possible. (David Rockefeller, par exemple, pourrait être forcé de payer un million de dollars pour une baguette de pain.)^[231]

Ensuite, aucun texte sur l'Etat minimum n'a jamais produit une théorie sur l'étendue qui doit être soumise à son autorité . Si les hommes de l'Etat doivent disposer d'un monopole coercitif de la force dans un territoire donné, quelle est la dimension de ce territoire ? On n'a pas assez réfléchi sur le fait que le monde a toujours existé dans un état d'*anarchie internationale*, sans gouvernement commun, sans monopole coercitif de la décision *au-dessus* des divers pays. Pourtant, les relations internationales entre leurs *citoyens privés* ont généralement fonctionné assez correctement malgré cette absence d'un gouvernement unique au dessus d'eux. Une action en dommages ou un différend contractuel entre un Alsacien et un habitant du Bade-Wurtemberg se règle normalement sans problème, le plaignant recourant habituellement à son système judiciaire pour intenter des poursuites et les tribunaux de l'autre pays acceptant le verdict. Les guerres et les conflits se produisent généralement entre les gouvernements et non entre les citoyens privés des divers pays.

Question plus fondamentale : un partisan de l'Etat limité reconnaîtra-t-il le Droit de sécession d'une partie d'un pays ? La région ouest de la Syldavie peut-elle légitimement se séparer du pays ? Si non, pourquoi ? Si oui, comment trouver un point de rupture logique au processus de sécession ? Est-ce qu'un petit département ne pourrait pas faire sécession ? et ensuite une commune ? et un arrondissement ou un quartier ? un pâté de maisons ? et, au bout du compte, un individu^[232] ? Dès lors que l'on admet un Droit de sécession *quelconque*, la logique nous mène au Droit de sécession *individuelle*, et donc à l'anarchie : chaque individu pouvant faire sécession et retenir les services de sa propre agence de protection, l'Etat s'écroule.

Enfin, le critère même du libéralisme, qui consiste à limiter l'Etat à un rôle de protection de la personne et de la propriété, souffre d'une incohérence fatale. Car si l'impôt est légitime, pourquoi les hommes de l'Etat n'imposeraient-ils pas aussi leurs sujets pour fournir d'autres biens et services utiles aux consommateurs ? Pourquoi, par exemple, ne faudrait-il pas que les hommes de l'Etat construisent des aciéries ou des barrages, produisent des chaussures, offrent des services postaux, etc. ? Toutes ces choses sont utiles au consommateur. Le libéral objectera-t-il que c'est à cause de la coercition fiscale que cela exige que les hommes de l'Etat ne

doivent pas construire des aciéries ou des usines de chaussures ni offrir (gratuitement ou non) aux consommateurs les biens produits ? Mais cette objection s'applique également à la police et aux tribunaux de l'Etat. Si on accepte l'Etat libéral, les hommes de l'Etat ne seraient pas moins justifiés en fournissant l'acier ou le logement qu'en fournissant la protection policière. Si la thèse de la limitation de l'Etat au domaine de la sécurité ne se défend même pas dans la théorie du libéralisme, comment se défendrait-elle avec d'autres arguments ? Il est vrai que l'idéal de l'Etat limité peut quand même servir à empêcher des activités étatiques coercitives au "second degré" (c'est-à-dire au-delà de la coercition initiale de l'impôt) telles que les contrôles de prix ou l'interdiction de la pornographie, par exemple ; mais ces limites sont bien poreuses et dans la pratique, on peut les repousser jusqu'à ce qu'on parvienne au collectivisme total où les hommes de l'Etat n'offriraient *que* des biens et des services mais les offriraient *tous*.

Chapitre 24. Le statut moral des relations avec l'Etat

Enorme machine de violence et d'agression institutionnalisée, "organisation des moyens politiques" pour obtenir des biens, l'Etat est donc une association de malfaiteurs dont le statut moral se distingue radicalement de celui des propriétaires légitimes dont nous avons parlé dans cet ouvrage. Il s'ensuit que le statut moral des relations contractuelles avec les hommes de l'Etat ou des promesses qui leur sont faites est lui aussi radicalement différent. Cela signifie, par exemple, que personne n'a le devoir moral d'obéir aux hommes de l'Etat (sauf dans la mesure où ceux-ci ne font que protéger contre l'agression les justes Droits de propriété). En effet, en tant qu'organisation criminelle dont toutes les ressources et les actifs proviennent du crime* d'imposition fiscale, *l'Etat ne peut pas détenir de juste propriété*. Ce qui signifie qu'il ne saurait être injuste ni immoral de ne pas payer les impôts de l'Etat, de s'approprier ce qu'il possède (puisque cela se trouve entre des mains criminelles), de refuser d'obéir à ses ordres ni de rompre un contrat avec lui (puisque la rupture d'un contrat avec une organisation criminelle ne peut être contraire à la justice). Moralement, selon la bonne philosophie politique, "voler" l'Etat revient à reprendre quelque chose à des criminels, à "recréer un Droit sur" la chose au sens où, au lieu d'approprier une terre vierge, on arrache un bien au domaine criminel de la société — ce qui est sans conteste une bonne action.

Cette dernière considération ne s'applique pas au cas où les hommes de l'Etat ont volé le bien d'une personne clairement identifiable. Supposons par exemple que "l'Etat" confisque des bijoux appartenant à Lebrun. Si Levert les vole ensuite à "l'Etat", il ne commet aucun délit au vu de la théorie libertarienne. Cependant, les bijoux n'en deviennent pas pour autant sa propriété, et Lebrun serait justifié de les lui reprendre par la force. Dans la plupart des cas cependant, le butin des hommes de l'Etat, accaparé par l'impôt, va dans une grande cagnotte où il est impossible de retrouver à qui appartient quoi. Qui donc, par exemple, est le propriétaire légitime d'un barrage d'EDF ou de tel bureau de poste ? Dans les cas de ce genre, le vol ou plutôt la juste réoccupation des propriétés de l'Etat par Levert n'impliquerait aucun délit, serait tout à fait légitime et conférerait à celui-ci un titre de propriété comparable à celui qui provient du processus usuel de la première utilisation.

A fortiori, mentir aux hommes de l'Etat n'a rien que de moralement légitime. De la même manière que personne n'est moralement obligé de dire la vérité à un voleur qui demande s'il y a des objets de valeur dans sa maison, personne n'est moralement obligé de donner des réponses vraies aux questions similaires que posent les hommes de l'Etat — par exemple dans une déclaration de revenus.

Tout cela ne signifie évidemment pas qu'il faille conseiller ou exiger la désobéissance civile, le refus de payer les impôts, le vol ou le mensonge à l'encontre des hommes de l'Etat, car cela pourrait être imprudent étant donné la *force majeure*** que représente leur bande. Ce que nous disons, c'est que ces actions sont justes et moralement licites. Ainsi, les relations avec les hommes de l'Etat ne relèvent que de considérations pragmatiques

de prudence : chaque individu concerné doit traiter les hommes de l'Etat comme des ennemis, qui tiennent pour le moment le haut du pavé.

Même quand ils admettent l'immoralité et le caractère criminel des actions et interventions des hommes de l'Etat, plusieurs libertariens deviennent tout confus devant les questions particulières de relations avec eux. Ainsi en est-il du problème de la dette "de l'Etat" ou, plus précisément, du reniement de "ses" dettes. Plusieurs libertariens affirment que le gouvernement est moralement obligé de payer ses dettes et, donc, qu'il doit éviter d'être en cessation de paiement ou de renier ses dettes. Le problème est que ces libertariens raisonnent par analogie en partant de la doctrine tout à fait correcte que les personnes ou institutions privées doivent respecter leurs contrats et payer leurs dettes. Mais l'Etat n'a pas d'argent qui lui appartienne, et le remboursement de ses dettes signifie que les contribuables seront forcés de verser davantage d'argent aux porteurs d'obligations publiques. Pareille coercition ne saurait être licite d'un point de vue libertarien. En effet, non seulement des impôts plus élevés signifient davantage de coercition et d'atteintes à la propriété privée, mais l'innocence apparente du porteur de titres d'Etat disparaît quand on se rend compte que l'achat d'une obligation d'Etat n'est rien d'autre qu'un investissement dans le pillage et l'expropriation futurs des contribuables. En tant qu'investisseur cupide dans le fruit de brigandages à venir, le porteur d'obligations d'Etat apparaît donc du point de vue moral sous un jour très différent de ce que l'on suppose généralement^[233].

Une autre question sur laquelle il importe de jeter une lumière nouvelle est celle des ruptures de contrat avec l'Etat. Nous avons développé plus haut notre thèse selon laquelle le caractère obligatoire des contrats provient des transferts de titres et non pas des promesses, et qu'il serait par conséquent légitime, dans une société libre, de quitter l'armée sans égard à la durée du contrat d'engagement que l'on a signé. Mais quelle que soit la théorie du contrat sous-jacente, cet argument n'a de sens que dans la contexte d'armées privées sur le marché libre. Comme les armées de l'Etat sont des agresseurs criminels — aussi bien par leurs activités que par leur mode de financement —, il est moralement licite de désertir les armées étatiques n'importe quand et quels que soient les termes de son engagement. Tel est le Droit moral de l'individu, bien que, ici encore, les exigences de la prudence soient d'un autre ordre.

Examinons sous ce jour la question des pots-de-vins aux fonctionnaires et représentants de l'Etat. Nous avons vu ci-dessus comment, dans une société libre, le soudoyeur agit de manière parfaitement légitime et que c'est le soudoyé qui commet une fraude envers quelqu'un (son employeur, par exemple) et mérite d'être poursuivi. Maintenant, que dire de la corruption des agents officiels de l'Etat ? Il importe ici de distinguer entre la corruption "offensive" et la corruption "défensive", la première devant être assimilée à une agression et condamnée, la seconde étant bien au contraire correcte et légitime. Un "pot-de-vin offensif" prend la forme suivante : tel chef de la mafia corrompt les dirigeants de la police pour qu'ils chassent de leur territoire les casinos concurrents. Le mafioso s'allie aux hommes de l'Etat pour exercer la violence contre les propriétaires de casinos concurrents. Il est à la fois instigateur et complice de l'agression étatique contre ses concurrents. D'autre part, un "pot de vin défensif" jouit d'un statut moral radicalement différent. C'est le cas, par exemple, du citoyen

Rossignol qui, réagissant à la prohibition légale des casinos à un certain endroit, corrompt la police pour qu'on laisse son casino fonctionner en paix — réaction parfaitement légitime face à une situation inadmissible.

En fait, la corruption défensive joue un rôle social important dans le monde. Dans plusieurs pays, on ne pourrait mener des affaires sans le lubrifiant de la corruption, qui permet de contourner des exactions et contrôles paralysants et destructeurs. Un “Etat corrompu” n’est donc pas nécessairement un mal. Comparé à un “Etat d’incorruptibles” qui feraient respecter la loi dans toute sa rigueur, ce que l’on appelle la “corruption” permet au moins à une partie des actions et transactions volontaires dans la société de se faire. Dans un cas comme dans l’autre, bien sûr, il n’y a de justification ni pour les contrôles et exactions, ni pour les officiels chargés de les imposer : ni les uns ni les autres ne devraient exister^[234].

Dans certains domaines, la loi actuelle et l’opinion publique établissent une distinction radicale entre les personnes privées et les représentants de l’Etat. Par exemple, ces derniers n’ont pas, et ils ne devraient pas avoir, le Droit “à la vie privée” ni le Droit de garder le silence puisque leurs actions et leurs documents doivent être publics et susceptibles d’examen. Il existe deux arguments démocratiques pour refuser aux hommes de l’Etat le Droit à la vie privée, arguments qui, tout en n’étant pas rigoureusement libertariens, présentent quelque utilité dans leur champ d’application propre : (1) pour que, dans une démocratie, la population soit en mesure de se faire une opinion sur les débats publics et d’élire les dirigeants politiques, elle a besoin d’une information complète sur les activités des hommes de l’Etat ; (2) puisque les contribuables paient la note, ils ont le Droit de savoir ce que font les hommes de l’Etat. Le libertarien ajoutera que, l’Etat étant une organisation d’agression contre les Droits et les personnes de ses citoyens, la divulgation complète de ce que font ses membres ’représente au moins un des Droits que ses sujets peuvent lui arracher et qu’ils peuvent utiliser pour lui résister ou affaiblir son pouvoir.

Nos lois sur la presse représentent un autre domaine où la loi établit actuellement une distinction entre les citoyens privés et les dirigeants publics. Plus haut, nous avons soutenu que ces lois ne sont pas légitimes. Mais étant donné qu’elles existent, il faut continuer de distinguer entre la diffamation à l’encontre un particulier et celle qui vise un représentant ou un organisme du gouvernement. A l’aube du 19^e siècle, nous nous étions déjà affranchis de la prohibition de la *Common Law* contre le “libelle séditieux”, qui avait servi à réprimer presque toute critique du gouvernement. De nos jours, heureusement, la loi a été très atténuée quand il s’agit de diffamation à l’endroit de l’Etat mais aussi à l’endroit de ses élus et de ses fonctionnaires.

Plusieurs anarchistes libertariens prétendent qu’il est immoral de voter ou de participer à l’action politique — l’argument étant que ce genre de participation aux activités de l’Etat équivaut à lui donner une caution morale. Mais pour être moral, un choix doit être libre, et les hommes de l’Etat ont placé les individus dans une situation de non-liberté, dans un cadre général de coercition. Car l’Etat, malheureusement, existe, et les gens doivent commencer par travailler à l’intérieur ce cadre pour remédier à leur condition. Dans un cadre de coercition étatique — Lysander Spooner le disait bien — le fait de voter ne saurait impliquer aucun consentement

volontaire^[235]. En fait, si les hommes de l'Etat nous permettent périodiquement de choisir des maîtres, ce choix fût-il limité, il ne peut être immoral d'en profiter pour essayer de réduire ou de détruire leur pouvoir^[236].

L'Etat n'est donc pas une composante ordinaire de la société. En fait, la présente partie de notre ouvrage vise essentiellement à démontrer que l'Etat n'est *pas*, comme le voudraient la plupart des économistes utilitaristes, une institution sociale légitime affectée par une fâcheuse propension à la gabegie et à l'inefficacité. Bien au contraire, l'Etat est une institution fondamentalement illégitime qui se fonde sur l'agression systématisée, le crime organisé et banalisé contre la personne et la propriété de ses sujets. Loin d'être nécessaire à la société, c'est une institution profondément *anti*-sociale qui parasite les activités productives des citoyens honnêtes. D'un point de vue moral, on doit considérer l'Etat comme illégitime et hors du Droit commun libertarien (comme nous l'avons fait pressentir dans la deuxième partie de cet ouvrage), qui délimite et garantit les Droits et les propriétés légitimes des citoyens privés. Du point de vue de la justice et de la morale, par conséquent, l'Etat n'est propriétaire de rien, il ne peut exiger aucune obéissance ni le respect d'aucun contrat conclu avec lui puisqu'en vérité, il ne devrait même pas exister.

Une justification courante de l'Etat est que l'homme est un "animal social" obligé de vivre en société, alors que les individualistes et les libertariens n'envisageraient que des "individus atomisés", sans influence réciproque et détachés de leurs frères humains. Aucun libertarien n'a jamais soutenu que les individus seraient des atomes isolés ; au contraire, tous les libertariens reconnaissent la nécessité et les énormes avantages de la vie en société et de la division sociale du travail. Les défenseurs de l'Etat, y compris les philosophes aristotéliens et thomistes classiques, sont tombés dans cet énorme *non sequitur* qui consiste à sauter de la nécessité de la *société* à la nécessité de *l'Etat*^[237]. Rothbard, Murray N. Alors qu'en fait, comme nous l'avons montré, l'Etat est un facteur *anti*-social qui empêche l'échange volontaire entre les hommes, la créativité individuelle et la division du travail. La "société" est une étiquette commode pour décrire la libre interaction entre les personnes dans les échanges volontaires. Il convient ici de rappeler la distinction éclairante établie par Albert Jay Nock entre le "pouvoir social", fruit de l'échange volontaire qui caractérise l'économie et la civilisation, et le "pouvoir étatique", qui consiste dans l'interférence coercitive et l'exploitation de ces avantages. Dans cette perspective, Nock a montré que l'histoire humaine est essentiellement une course où s'opposent le pouvoir social et le pouvoir étatique : d'un côté les fruits bienfaisants de la production et de la créativité pacifiques et libres et, de l'autre, le fléau parasitaire des hommes de l'Etat s'abattant sur les processus volontaires de la société civile^[238]. Tous ces services dont on croit généralement qu'ils nécessitent l'intervention de l'Etat — de la frappe de la monnaie à la sécurité publique en passant par le développement du Droit pour la protection de la personne et de la propriété — peuvent être, et ont été produits beaucoup plus efficacement et certainement de manière plus morale par des personnes privées. Il n'y a rien dans la nature de l'homme qui rende l'Etat nécessaire, bien au contraire.

Chapitre 25. Des relations entre Etats

Chaque Etat s'est arrogé un monopole de la force sur un territoire donné dont la dimension varie selon les circonstances historiques. La politique étrangère ou les relations internationales se définissent comme les relations entre un Etat donné, X, et d'autres Etats, Y, Z, W, ainsi qu'entre les habitants qui dépendent de ces Etats. Dans le monde idéal de la morale, il n'y aurait pas d'Etats ni par conséquent, cela va de soi, de politique étrangère. Mais étant donné que les Etats existent, la pensée libertarienne peut-elle isoler des principes moraux qui serviraient de norme pour la politique étrangère ? Comme dans le cas de la politique intérieure, la normative libertarienne dicte de réduire au minimum le degré de violence exercée contre les personnes par les hommes de l'Etat.

Avant de nous pencher sur les actes inter-étatiques, retournons pour un moment à notre monde purement libertarien sans Etat, où les individus et les agences de protection dont ils ont retenu les services n'emploient la force que pour défendre les personnes et propriétés contre la violence. Soit Dupont qui est agressé dans sa personne ou sa propriété par Durand. Comme nous l'avons vu, le premier est tout à fait dans son Droit s'il fait usage de violence défensive pour repousser l'agression. Mais aurait-il également le Droit, dans le cadre de ses actions de légitime défense contre Durand, d'utiliser la violence offensive contre des tiers innocents ? La réponse est : "évidemment pas". Car la prohibition de la violence contre la personne ou la propriété de personnes innocentes est absolue, le principe vaut sans égard aux motifs subjectifs de l'agression. Porter atteinte à la personne ou à la propriété d'autrui est immoral et injuste, même si on est Robin des Bois, si on meurt de faim ou si on se défend contre l'agression d'une autre personne. Dans bien des cas, particulièrement dans des situations exceptionnelles, nous pouvons comprendre les raisons qui motivent les gens et compatir avec eux. Il se peut qu'au moment du procès pénal, nous puissions (ou, à proprement parler, la victime ou ses héritiers puisse) leur trouver des circonstances atténuantes, mais on ne peut contourner le fait que son agression constitue un acte d'injustice, contre lequel sa victime a tout à fait le Droit de se défendre, par la force si nécessaire. Résumons. X agresse Y en se défendant contre une menace ou une attaque de Z. On peut juger que ce dernier est davantage coupable, mais on doit quand même condamner l'agression de X comme un acte contraire au Droit, que Y a tout à fait le Droit de repousser par la force.

Plus concrètement, si Dupont est victime d'un vol commis par Durand, il a le Droit de repousser l'intrusion et d'essayer d'appréhender son voleur, mais il n'a absolument pas le Droit, en refoulant celui-ci, de bombarder des maisons et de tuer des innocents, comme il n'a pas le Droit, en l'appréhendant, de tirer à la mitrailleuse dans la foule. Si Dupont emploie ces moyens, il devient un agresseur criminel tout autant (ou davantage) que Durand.

Le même raisonnement vaut si les protagonistes ont des hommes de main, c'est-à-dire si la "guerre" éclate entre Durand et ses acolytes d'un côté et Dupont et ses gardes du corps de l'autre. Si Durand et ses hommes ont

attaqué Dupont et que celui-ci, avec ses gardes du corps, les traque jusque dans leur repaire, nous les applaudirons ; peut-être même, avec d'autres personnes intéressées à combattre le crime, paierons-nous de nos deniers ou de notre personne pour la cause de Dupont. Mais pour mener leur "guerre juste", Dupont et ses hommes n'ont pas davantage que Durand le Droit de commettre des agressions contre des tiers : il n'ont pas le Droit de voler les autres pour financer leur poursuite, ni d'enrôler des gens par la force, ni de tuer des innocents en tentant de capturer les hommes de Durand. Que Dupont et ses hommes commettent n'importe laquelle de ces actions et ils deviennent tout aussi judiciairement coupables que Durand et passibles au même titre des peines réservées aux malfaiteurs. En fait, si Durand a commis un vol et que Dupont recoure à la conscription pour aller l'appréhender ou tue des innocents au cours de la poursuite, il devient un criminel *pire* que son voleur puisque que les crimes contre la personne, comme l'asservissement et le meurtre, sont à coup sûr bien plus graves que le vol.

Imaginons que Dupont, en menant sa "guerre juste" contre les dévastations de Durand, tue des innocents et qu'il invoque pour sa défense le slogan "la liberté ou la mort!". L'absurdité de cette "justification" saute alors aux yeux, la question n'étant pas de savoir si Dupont est disposé à risquer personnellement sa vie dans la guerre défensive qu'il mène contre Durand, mais plutôt s'il peut tuer des tiers innocents dans la poursuite de ses buts par ailleurs légitimes. En vérité, Dupont applique plutôt la devise indéfendable : *Ma liberté ou leur mort !*", ce qui, on l'admettra, est un cri de guerre beaucoup moins noble.

La guerre, et même une guerre défensive juste, n'est donc légitime que quand la violence s'exerce exclusivement contre les auteurs mêmes de l'agression. On laissera au lecteur le soin de déterminer combien de guerres ou de conflits dans l'histoire ont satisfait cette condition.

Un argument souvent entendu, surtout dans la bouche des conservateurs, est que les armes modernes avec leur effroyable capacité de tuer (bombes nucléaires, missiles, armes bactériologiques, etc.) ne représentent qu'une différence de *degré*, et non de *nature* par rapport aux armes plus simples du passé. Une première réponse est évidemment que la différence est capitale quand le degré se mesure en nombre de vies humaines. Mais une réplique plus typiquement libertarienne serait plutôt qu'avec l'arc et même avec le fusil, on pouvait, si on le voulait, viser seulement les vrais criminels, alors que les armes nucléaires modernes ne permettent plus ce pointage précis. Voilà une différence de nature qui est cruciale. Il est vrai que l'arc pouvait servir à des fins agressives, mais il demeure que la flèche pouvait aussi être dirigée sur les seuls agresseurs. Les armes nucléaires et même les bombes classiques larguées d'un avion ne peuvent être aussi précisément dirigées*. Ces armes sont, de par leur nature même, des engins aveugles de destruction de masse. (La seule exception concernerait le cas rarissime où un vaste territoire ne serait habité que par une horde de criminels) La conclusion s'impose donc que l'emploi ou la menace d'armes nucléaires ou d'armes du même genre n'est qu'un crime contre l'humanité qui ne se justifie d'aucune manière^[239].

Voilà pourquoi on doit rejeter le vieux cliché selon lequel ce ne seraient pas les armes mais l'intention de leur utilisateur qui compte dans les questions

de guerre et de paix. Car la caractéristique des armes modernes est justement qu'on ne peut *pas* les employer de manière sélective, d'une manière libertarienne. Par conséquent, on doit s'opposer à leur existence même, et l'objectif du désarmement nucléaire devient une fin en soi. En fait, de toutes les formes de lutte pour la liberté, le désarmement nucléaire représente la plus valable politiquement dans le monde moderne. Car de même que l'assassinat est un crime plus odieux que le larcin, de même l'assassinat de masse — et, en l'occurrence, sur une échelle telle que la civilisation et la survie même de l'humanité sont en cause — est le pire crime qu'un homme puisse commettre. Et ce crime est aujourd'hui possible. Les libertariens s'indigneront-ils devant les contrôles de prix ou l'impôt sur le revenu tout en considérant avec indifférence voire approbation le crime suprême d'assassinats de masse ?

Or, si la guerre nucléaire est tout à fait illégitime même quand elle est menée par des gens qui combattent des agressions criminelles, combien plus illégitime est la guerre nucléaire ou même conventionnelle entre Etats!

Introduisons l'Etat dans notre discussion. Chaque Etat s'arrogeant un monopole de la violence sur un territoire donné, on dit que la "paix" y règne aussi longtemps que ses déprédations et ses extorsions ne rencontrent pas de résistance, aussi longtemps que la seule violence qui y règne est celle, continue et unilatérale, des hommes de l'Etat contre le peuple. A l'intérieur d'un tel territoire, la guerre ouverte n'éclate que lors des révolutions, quand le peuple résiste au pouvoir que les hommes de l'Etat exercent contre lui. On peut appeler "violence verticale" à la fois la situation tranquille de non-résistance à l'Etat et la situation révolutionnaire, puisqu'il s'agit de violence de l'Etat contre sa population ou vice-versa.

Dans le monde que nous connaissons, chaque territoire est dominé par une organisation étatique, et un certain nombre d'Etats, chacun avec son monopole de la violence sur son territoire, se partagent la surface de la terre. Il n'existe pas de super-Etat qui ait un monopole de la violence sur le monde entier ; par conséquent, un état d'"anarchie" prévaut entre les différents Etats^[240]. Il s'ensuit que, les révolutions sporadiques exceptées, les seules situations de violence ouverte entre deux antagonistes sont celles qui opposent des Etats : c'est ce que l'on appelle la "guerre internationale" ou "violence horizontale".

Il existe des différences cruciales et vitales entre la guerre inter-étatique d'une part et, d'autre part, les révolutions contre l'Etat ou les conflits entre particuliers. Un conflit révolutionnaire se joue dans un même territoire géographique, où habitent les créatures de l'Etat et les révolutionnaires. La guerre inter-étatique oppose deux groupes dont chacun détient un monopole sur son propre territoire, elle dresse donc les uns contre les autres les habitants de territoires différents. Des conséquences importantes découlent de cette distinction.

(1) La guerre inter-étatique se prête beaucoup plus facilement à l'emploi des armes modernes de destruction de masse. Dans un conflit intra-territorial, si l'escalade des moyens de destruction va trop loin, on risque de se détruire soi-même en voulant frapper l'ennemi. Ni un groupe révolutionnaire ni les hommes de l'Etat qui le combattent ne recourront aux armes nucléaires. Mais quand les belligérants habitent des territoires

distincts, les armes modernes deviennent utilisables et on fait appel à tout l'arsenal des moyens de destruction de masse.

(2) Un corollaire de la première conséquence est que, s'il est tout de même possible à des révolutionnaires de bien viser leurs ennemis étatiques et d'éviter ainsi de frapper des innocents, la guerre inter-étatique se prête beaucoup plus difficilement à cette discrimination. La constatation vaut pour les armes conventionnelles et, *a fortiori*, pour les armes modernes, avec lesquelles viser précisément l'ennemi devient tout à fait impossible.

(3) S'ajoute à cela le fait que, l'Etat pouvant mobiliser toute la population et toutes les ressources de son territoire, chaque Etat considérera et traitera les citoyens de l'Etat ennemi comme, au moins temporairement, ses propres ennemis, et il portera la guerre jusqu'à eux. Ainsi, toutes les caractéristiques de la guerre entre deux territoires pointent vers la tendance pratiquement inévitable pour chacun des Etats belligérants d'agresser les civils innocents — les individus — de l'autre. Avec les armes modernes de destruction de masse, cette tendance se matérialise à coup sûr.

Si une caractéristique distinctive de la guerre inter-étatique se trouve dans son caractère inter-territorial, une autre vient de ce que chaque Etat vit de l'impôt de ses sujets. Un Etat qui fait la guerre à un autre augmente et étend nécessairement son agression fiscale contre son propre peuple. Les conflits entre individus civils peuvent être, et sont en général, menés et financés volontairement par les parties en cause. Les révolutions peuvent être, et sont généralement, financées et réalisées par des contributions volontaires de la population. Mais les guerres entre Etats ne peuvent être menées qu'au moyen d'agressions contre les contribuables.

Bref, toutes les guerres étatiques aggravent l'agression dont sont victimes les contribuables mêmes de l'Etat en guerre, et presque toutes (à notre époque : *toutes*) entraînent un maximum d'agressions (de meurtres) contre les civils innocents dominés par les hommes de l'Etat ennemi. Les révolutions, au contraire, sont souvent financées volontairement et elles *permettent* au moins de viser les dirigeants de l'Etat. Et, dans un conflit privé, on peut fort bien n'exercer de violence que contre les criminels. En conclusion, donc, tandis qu'il *peut* y avoir des révolutions et des conflits privés légitimes, les guerres étatiques sont *toujours* condamnables.

On peut s'attendre à l'objection suivante de la part de certains libertariens : "Bien que nous déplorions évidemment aussi le recours à l'impôt pour financer les guerres ainsi que le monopole des hommes de l'Etat sur les services de protection, nous devons être conscients qu'aussi longtemps que le monde actuel est ce qu'il est, nous devons appuyer les hommes de l'Etat quand ils mènent des guerres défensives justes." Ce que nous avons dit précédemment suggère une réponse du genre : "En effet, les Etats existent et, aussi longtemps qu'il en est ainsi, l'attitude libertarienne devrait être d'exiger *au minimum* que chaque Etat confine ses activités au territoire où il exerce son monopole." Autrement dit, le libertarien veut réduire autant que possible le domaine de l'agression étatique contre les individus privés, "étrangers" comme "nationaux". La seule manière de réaliser cela dans les affaires internationales est que les gens de chaque pays amènent les hommes de leur propre Etat à limiter leurs activités au territoire qu'ils monopolisent et à ne commettre aucune agression contre d'autres Etats

monopoleurs — ni contre les gens dominés par ceux-ci. Bref, l'objectif que poursuit le libertarien est de réduire les Etats actuels au plus bas degré possible d'agression contre la personne et la propriété. Et cela signifie d'éviter absolument la guerre. Les peuples assujettis à chaque Etat doivent exhorter les hommes de "leurs" Etats respectifs à ne pas s'attaquer et, si un conflit armé éclate, à négocier un armistice ou à déclarer un cessez-le-feu aussi vite que possible.

Imaginons le cas rarissime où il est clair que les hommes d'un Etat ne cherchent qu'à défendre la propriété de l'un de leurs citoyens. Par exemple, un ressortissant du pays X voyage ou investit dans le pays Y et les hommes de l'Etat Y l'agressent dans sa personne ou dans sa propriété. Voilà certainement, dirait notre critique libertarien, une situation où les hommes de l'Etat X devraient menacer ou attaquer ceux de l'Etat Y afin de protéger la propriété de "leur" ressortissant : puisque les hommes de l'Etat ont assumé le monopole de la sécurité de leurs citoyens, ils sont dans l'obligation de faire la guerre pour défendre n'importe lequel d'entre eux, et les libertariens devraient reconnaître là le prototype de la guerre juste.

Or, rappelons-le, chaque Etat ne détient un monopole de la violence, et donc de la sécurité, *que* sur son propre territoire. Il ne détient aucun monopole — ni même aucun pouvoir — dans aucune autre région. Par conséquent, si un habitant du pays X déménage ou investit dans le pays Y, le libertarien doit considérer qu'il le fait à ses risques et périls face à l'Etat monopoleur du pays Y, et qu'il serait immoral et criminel de la part de hommes de l'Etat X, de tuer des innocents dans l'autre pays *en plus* d'imposer leurs propres contribuables pour protéger la propriété de leur ressortissant, voyageur ou investisseur^[241].

Notons du reste qu'il n'existe aucun moyen de se protéger contre les armes nucléaires (la seule "protection" actuelle résidant dans la menace de la "destruction mutuelle assurée"*) et, donc, que les hommes de l'Etat sont en fait incapables de remplir aucune fonction de sécurité internationale aussi longtemps que ces armes existent.

Quelles que soient les causes particulières d'un différend, donc, l'objectif libertarien sera de persuader les hommes des Etats de ne pas se déclarer la guerre et, dans l'éventualité d'un conflit, d'agiter le drapeau blanc et de négocier un cessez-le-feu et un traité de paix le plus vite possible. Incidemment, cet objectif fut incorporé dans le vieux droit international des 18^e et 19^e siècles, dans cet idéal de non-agression entre Etats que l'on appelle maintenant la "coexistence pacifique".

Supposons toutefois que, malgré l'opposition libertarienne, la guerre éclate et que les hommes des Etats belligérants ne négocient pas. Quelle doit être la position libertarienne ? A l'évidence, limiter au maximum le potentiel d'agression contre les civils innocents. L'ancien droit international comportait deux excellents instruments à cette fin : les "lois et coutumes de la guerre", et les "lois de la neutralité" (ou "lois des neutres"). Ces dernières avaient pour but de confiner la guerre aux Etats belligérants, d'empêcher toute agression contre les Etats et les personnes des autres nations. D'où l'importance des anciens principes américains aujourd'hui tombés en désuétude comme la "liberté des mers" ou les dispositions restreignant sévèrement le Droit des belligérants d'empêcher le commerce des neutres

avec le pays ennemi. Bref, la position libertarienne consiste à pousser les hommes des Etats à respecter pleinement les Droits des citoyens neutres.

Quant aux lois et coutumes de la guerre, elles visaient à limiter le plus possible la transgression des Droits des civils par leurs Etats en guerre. Le juriste britannique F.J.P. Veale explique :

“Ce code énonçait le principe fondamental que les hostilités entre des peuples civilisés ne doivent mettre en jeu que les forces armées engagées dans la guerre [...] Il établissait la distinction entre combattants et non-combattants, proclamant que les premiers n’étaient là que pour se combattre entre eux et donc que l’on devait tenir les seconds à l’écart des opérations militaires”^[242].

En condamnant toutes les guerres sans égard à leurs motifs, le libertarien a bien conscience que, dans un conflit donné, les hommes des Etats belligérants peuvent être coupables à des degrés divers. Mais sa condamnation de toute participation des hommes de l’Etat à la guerre l’emporte sur toute autre considération. D’où sa ligne de conduite : inciter les hommes des Etats à ne pas déclencher la guerre ou à y mettre fin, et à limiter les dommages causés aux civils.

De cette politique libertarienne de coexistence pacifique et de non-intervention entre Etats découle le refus nécessaire de toute aide étrangère. Car toute aide des hommes de l’Etat X à ceux de l’Etat Y (1) accroît l’agression fiscale contre les gens du pays X et (2) alourdit la répression des hommes de l’Etat Y contre leur propre peuple.

Examinons maintenant, à la lumière de la théorie libertarienne, le problème de l’impérialisme, défini comme une agression commise contre le peuple du pays Y par les hommes de l’Etat X, qui lui imposent la domination étrangère. Cette domination du pays Y peut s’exercer directement ou par l’intermédiaire d’un Etat Y fantoche. Il est sans aucun doute légitime pour le peuple de Y de se révolter contre la domination impériale de X (directement contre l’Etat X ou contre l’Etat fantoche Y), à condition, ici encore, que le feu révolutionnaire vise bien les dirigeants. Souvent, des conservateurs — et même certains libertariens — ont prétendu que l’on devait soutenir l’impérialisme occidental dans les pays sous-développés parce qu’il protège les Droits de propriété plus efficacement que les régimes indigènes qui prendraient éventuellement la succession. Or, en premier lieu, le jugement porté sur ce qui pourrait succéder au *statu quo* est un exercice purement spéculatif alors que l’oppression actuelle exercée par l’impérialisme n’est que trop réelle et condamnable. Deuxièmement, cette analyse ne tient pas compte des dommages infligés au contribuable occidental que le fisc pille et écrase pour financer les guerres coloniales et entretenir la bureaucratie impériale^[243]. Ne serait-ce que pour cette dernière raison, l’impérialisme doit être condamné par le libertarien.

Cette opposition à la guerre inter-étatique amène-t-elle le libertarien à refuser toute modification des frontières existantes de régimes injustes ? Certes non. Supposons que l’Etat de “Bordurie” ait attaqué la “Syldavie” et annexé sa région ouest. Les Syldaves occidentaux désirent ardemment être réunis à leurs frères syldaves (peut-être parce qu’ils veulent pouvoir parler en paix la langue syldave). Que faire ? Il y a évidemment la voie des négociations pacifiques entre les deux puissances ; mais supposons que les

impérialistes bordures se révèlent inflexibles. Une autre solution est que les Bordures conduisent les hommes de leur Etat, au nom de la justice, à abandonner les territoires conquis. Mais supposons que cette méthode ne marche pas non plus. Notre opinion demeure qu'une guerre lancée par l'Etat syldave contre la Bordurie serait illégitime. Les voies légitimes du changement sont (1) le soulèvement populaire des Syldaves occidentaux contre l'oppression ; (2) l'assistance de groupes syldaves privés (ou, le cas échéant, d'amis de la cause syldave dans d'autres pays) aux rebelles de l'ouest — assistance qui peut prendre la forme d'équipement ou de combattants volontaires.

Enfin, n'oublions pas la tyrannie intérieure qui accompagne inévitablement la guerre inter-étatique, et qui lui survit généralement longtemps. Randolph Bourne, Randolph a bien vu que "la guerre est la santé de l'Etat"^[244]. C'est dans la guerre que l'Etat réalise sa véritable nature : il grandit en puissance, en nombre, en fierté, il obtient un empire absolu sur l'économie et la société. Le mythe pernicieux qui permet à aux hommes de l'Etat de s'engraisser par la guerre est que la guerre serait une action de défense *de* leurs sujets menée *par* les hommes de l'Etat. Il ne s'agit là que d'un bobard, c'est le contraire qui est vrai. Car si la guerre est la santé de l'Etat, elle représente aussi son plus grand danger. Un Etat ne peut "mourir" que défait dans la guerre ou vaincu par la révolution. Ainsi les hommes d'un Etat en guerre mobilisent-ils frénétiquement le peuple pour qu'il se batte *pour eux* contre les hommes d'un autre Etat, sous prétexte que ce serait pour eux qu'eux-mêmes se battraient. La guerre militarise et étatisé la société, qui devient une horde à l'affût de ses ennemis prétendus, les hommes de l'Etat extirpant et réprimant toute dissension pour ne pas nuire à l'effort officiel de guerre et trahissant cavalièrement la vérité au nom d'un prétendu intérêt national. La société devient un camp fortifié, adoptant — pour reprendre les termes d'Albert Jay Nock — les valeurs et l'état d'esprit d'une "armée en campagne"^[245].

quatrieme partie : Autres théories modernes de la liberté

Après avoir exposé notre théorie de la liberté et des Droits de propriété et examiné quel rôle l'Etat joue par nature vis-à-vis de la liberté, nous nous appliquerons maintenant à critiquer plusieurs grandes théories contemporaines de la liberté proposées par des auteurs qui se situent en gros dans la tradition du libéralisme et du marché libre. Quels que soient par ailleurs les mérites de ces approches, nous verrons qu'elles ne réussissent pas à fonder sur des bases solides et complètes une théorie systématique de la liberté et des Droits individuels.

Chapitre 26. La théorie libérale utilitariste

A. Introduction L'utilitarisme comme philosophie sociale

En tant que discipline distincte et reconnue, la science économique est apparue au 19^e siècle, ce qui coïncida hélas! avec la domination de l'utilitarisme en philosophie morale. Par conséquent, la philosophie sociale des économistes, partisans du laissez-faire au 19^e siècle ou de l'étatisme au 20^e, s'est presque toujours fondée sur l'utilitarisme. Même de nos jours, l'économie politique regorge de débats assis sur la comparaison entre des "coûts sociaux" et des "avantages sociaux" dans l'évaluation des politiques publiques.

Nous ne pouvons nous embarquer ici dans une critique exhaustive de l'utilitarisme en tant que théorie normative^[246]. Nous concernent ici certaines tentatives pour faire de l'éthique utilitariste le fondement de l'idéologie libertarienne ou laissez-fairiste. Notre critique se limitera donc à l'utilitarisme qui a servi d'assise à des philosophies politiques libertariennes ou quasi-libertariennes^[247].

Pour résumer, la philosophie sociale utilitariste considère comme "bonne" toute politique qui produit "le plus grand bien pour le plus grand nombre", chaque personne comptant également dans cette somme, et le "bien" étant défini comme la plus grande satisfaction possible des désirs purement subjectifs des individus composant la société. A l'instar de l'économiste (nous y reviendrons plus loin), l'utilitariste se présente comme "scientifique" et "non engagé", il soutient que sa doctrine est essentiellement neutre par rapport aux valeurs ; il prétend ne pas imposer les *siennes propres* valeurs puisque ce qu'il propose n'est que la plus grande satisfaction possible des désirs et besoins de la population.

Or, cette doctrine n'est guère scientifique et d'aucune manière exempte de jugements de valeur. En premier lieu, *pourquoi* "le plus grand nombre" ? Pourquoi l'éthique favoriserait-elle ce que veut le plus grand nombre à l'encontre du plus petit nombre ? Qu'y a-t-il de si admirable dans le "plus grand nombre"^[248] ? Imaginons une société où la vaste majorité des gens abhorrent les rouquins et rêvent de les tuer ; il se trouve en plus que les rouquins y sont peu nombreux. Devons-nous alors admettre qu'il est "bon" que la (vaste) majorité massacre les rouquins ? Sinon, pourquoi ? Le moins que l'on puisse dire est que l'utilitarisme ne suffit guère à construire une argumentation en faveur de la liberté et du laissez-faire. Felix Adler ironise sur les utilitaristes, qui

"voient le plus grand bonheur pour le plus grand nombre comme raison d'être de la société mais qui n'expliquent pas pourquoi le bonheur du plus grand nombre devrait rallier le consentement de ceux qui se trouvent faire partie de la minorité"^[249]. Rogers, H.J.

Deuxièmement, qu'est-ce qui justifie que chaque personne compte également ? Pourquoi pas un système de pondération ? Voilà qui ressemble à un autre article de foi accepté sans examen par l'utilitarisme, et donc fort

peu scientifique.

Troisièmement, pourquoi “le bien” consiste-t-il exclusivement à satisfaire les désirs émotionnels et subjectifs de chaque personne ? Pourquoi ces désirs ne seraient-ils pas soumis à un examen supra-subjectif ? On voit que l'utilitarisme dissimule l'hypothèse implicite que les désirs subjectifs constituent des données ultimes que l'ingénieur social devrait, pour une raison ou pour une autre, s'employer à satisfaire. Pourtant, l'expérience de chaque homme démontre que les désirs individuels ne sont pas du tout absolus ni invariables. Il ne sont pas imperméables à la persuasion, que ce soit celle de la raison ou d'autres formes d'influence : l'expérience et les arguments d'autrui peuvent persuader les gens de modifier leurs jugements de valeur, et c'est ce qui se passe souvent. Mais comment cela se pourrait-il si tous les désirs individuels étaient des réalités élémentaires et, donc, hors de portée d'une persuasion par autrui ? Si ces désirs ne sont pas des données ultimes et que les arguments moraux puissent les influencer, il semblerait en découler que des principes moraux inter-subjectifs existent bel et bien, qui peuvent être discutés et influencer les gens.

Il est assez étrange que l'utilitarisme, tout en posant l'hypothèse que la morale et le Bien sont purement subjectifs relativement à chaque individu, postule la capacité d'additionner, de soustraire et de mesurer, au niveau de la société, les désirs subjectifs des diverses personnes. On postule que les utilités et les coûts subjectifs, une fois additionnés, soustraits et mesurés, donneraient une “utilité sociale nette” ou un “coût social”, ce qui permettra à l'utilitariste de donner un avis favorable ou défavorable sur chaque politique sociale particulière^[250]. La théorie économique moderne dite “du bien-être” est particulièrement habile à trouver des estimations (et même des estimations quantitatives d'allure précise) des “coûts sociaux” et des “utilités sociales”. Or, ce que l'économie nous enseigne en réalité, ce n'est pas du tout que les principes moraux seraient subjectifs, mais qu'en revanche les utilités et les coûts le sont, eux, bel et bien ; que les utilités individuelles sont purement subjectives et ordinales et qu'il est par conséquent absolument illégitime de les additionner ou de les pondérer dans quelque calcul d'utilité ou de coût “social” que ce soit.

B. Les principes d'unanimité et de compensation

Encore davantage que leurs collègues philosophes, les économistes utilitaristes aiment porter des jugements “scientifiques” et “neutres” sur les décisions publiques. S'ils croient que l'éthique est une affaire purement subjective et arbitraire, au nom de quoi ces économistes peuvent-ils prétendre juger une politique économique ? Dans ce chapitre, nous examinerons comment les économistes utilitaristes libéraux s'y prennent pour le faire tout en prétendant éviter toute référence normative ^[251].

Une des principales variantes de l'utilitarisme est représentée par le principe d'unanimité, qui se fonde sur le critère d’“optimalité de Pareto” selon lequel une politique est “bonne” si un individu ou plus s'en trouve dans une “meilleure” situation (en termes de satisfaction ou d'utilité) alors que personne ne s'en trouve “plus mal”. Dans son acception la plus stricte, l'optimalité de Pareto implique l'unanimité, c'est-à-dire que chaque

personne consente à la mesure gouvernementale en cause, chacun estimant qu'il s'en trouvera mieux ou, en tout cas, pas plus mal. Au cours des dernières années, le professeur James Buchanan a revigoré le principe d'unanimité comme assise du marché libre et des accords contractuels volontaires. Les économistes "neutres" qui brûlent de statuer sur les politiques publiques sont très attirés par le principe d'unanimité. Qui nierait en effet que, bien au-delà de la règle simple de la majorité, on peut sans risque prôner une politique que tout le monde approuve dans la société ? Si, à première vue, le principe d'unanimité semble séduisant pour le libertarien, il cache en son sein un défaut mortel et irrémédiable. Le caractère moral qui est attribué aux contrats librement conclus et aux changements approuvés à l'unanimité est entièrement dépendant de la justice de la situation de départ et son caractère légitime ou illégitime. Or, l'optimalité de Pareto ou le principe d'unanimité n'ont rien à dire concernant la moralité ou la justice du *statu quo* puisque, justement, ils ne concernent que *les-écarts par rapport* à cette situation^[252]. Qui plus est, exiger l'approbation unanime de tout changement favorise forcément le maintien du *statu quo*. Si le *statu quo* est injuste ou liberticide, le principe d'unanimité se révélera alors, plutôt qu'un rempart de la justice et de la liberté, un obstacle majeur pour celles-ci. L'économiste qui prône le principe d'unanimité en croyant affirmer une liberté qui ne reposerait sur aucune valeur pose, en réalité, un jugement de valeur énorme -et totalement indémontrable- en faveur du *statu quo*.

Le principe de compensation, qui est très à la mode, est une seconde variante de l'optimalité de Pareto. Il présente tous les défauts du principe plus strict d'unanimité, en plus des siens propres. Selon le principe de compensation, une mesure de politique serait "bonne" si ceux qui y gagnent (en utilité) pouvaient dédommager les perdants tout en y trouvant quand même leur compte. Ainsi, bien qu'il y ait initialement des perdants, ceux-ci disparaîtraient après paiement de la compensation. On voit que le principe de compensation suppose qu'il serait théoriquement possible d'additionner et de soustraire des utilités d'une personne à l'autre pour comparer les gains et les pertes ; une autre hypothèse sous-jacente est que l'on peut évaluer très précisément les gains et les pertes d'un individu. Or, la science économique enseigne que ce que l'on appelle l'utilité et, par conséquent, les gains et les pertes d'utilité sont des concepts purement subjectifs, appartenant à la conscience de celui qui les éprouve, et qu'il est tout à fait impossible pour l'observateur extérieur de les mesurer ou même d'en estimer l'ordre de grandeur. Les gains et les pertes d'utilité ne peuvent être ni additionnés, ni mesurés ni mis en balance les uns avec les autres, et on peut encore moins déterminer les indemnités exactes qui y correspondraient. Les économistes postulent généralement que les pertes d'utilité perçues se mesurent par le biais du prix monétaire des actifs : par exemple, si la fumée des trains cause des dommages à une terre, les tenants de la compensation supposent que les pertes de l'agriculteur se mesurent en termes du prix de sa terre sur le marché. Mais cette hypothèse néglige le fait que l'agriculteur peut fort bien ressentir pour sa terre un attachement sentimental qui dépasse de beaucoup le prix que lui attribue le marché. De plus, cet attachement est impossible à évaluer. Interroger l'agriculteur ne servira strictement à rien puisque celui qui *déclare* que son attachement va bien au-delà du prix du marché peut fort bien mentir. Il n'existe aucun moyen pour les hommes de l'Etat ou pour tout autre observateur de savoir ce qu'il en est^[253]. De plus, pour détruire

la justification de toute action étatique au moyen du principe de compensation, il suffit qu'il existe dans la société *un seul* anarchiste militant dont les griefs contre l'Etat sont tels que le dommage moral que lui fait subir son existence ou ses activités ne peut recevoir de compensation équivalente. Or, un anarchiste de ce genre, il en existe au moins un.

Une illustration grossière mais qui n'est pas atypique de la connivence condamnable entre le principe de compensation et le *statu quo* nous est donnée par le débat sur l'abolition de l'esclavage qui eut lieu au Parlement britannique au début du 19^e siècle. Des tenants avant l'heure du principe de compensation y soutenaient que les maîtres devraient être indemnisés pour la perte de l'investissement dans leurs esclaves. C'est alors qu'un membre de la fort libertarienne école de Manchester, Benjamin Pearson déclara qu'"il croyait que c'était les esclaves qui devaient être indemnisés"^[254]. Voilà l'affaire! Nous avons là un exemple frappant de la nécessité, quand on défend des mesures politiques, d'adhérer à un système éthique, à une conception définie de la justice. Les moralistes qui, comme nous, croient que l'esclavage est criminel et injuste s'opposeront toujours à l'idée d'indemniser les esclavagistes et exigeront plutôt que ce soient les maîtres qui dédommagent leurs esclaves pour les années d'oppression qu'ils leur ont fait subir. Au contraire, l'économiste non engagé, assis sur ses principes d'unanimité et de compensation, gratifiera ce *statu quo* injuste d'un *imprimatur* qui ne relève en vérité de rien d'autre que de l'arbitraire.

Au cours d'un fascinant débat avec quelqu'un qui critiquait le principe d'unanimité, le professeur Buchanan avouait : "Je défends le *statu quo* [...] non pas parce qu'il me plaît, c'est tout le contraire [...] Mais mon plaidoyer vient de ma répugnance voire de mon incapacité à examiner des changements qui ne seraient pas de nature contractuelle. Je peux évidemment proposer mes propres notions [...] Mais, de mon point de vue, cela n'est qu'une perte de temps..." Assez lamentablement, donc, Buchanan admet que l'éthique n'est pour lui qu'une question de "notions" subjectives et arbitraires puis, dans le même souffle, il se montre disposé à promulguer ce qui, *de son point de vue même*, ne peut être qu'une notion également subjective et arbitraire, à savoir la défense du *statu quo*. Ma méthode, reconnaît Buchanan, "me permet de faire un premier pas vers des hypothèses ou des jugements normatifs en suggérant que certains changements semblent de nature à recevoir l'agrément de chacun. Ce genre de changement efficace au sens de Pareto implique évidemment la compensation. Dans mon schéma, le critère est le consentement." Mais qu'est-ce donc qui justifie ce "premier pas" ? Qu'y a-t-il de si extraordinaire dans un accord pour modifier un *statu quo* éventuellement injuste ? Ce premier pas ne relèverait-il pas aussi d'une "notion" arbitraire à la Buchanan ? Et si on est prêt à parcourir cette étape tellement peu satisfaisante, pourquoi ne pas aller encore plus loin et remettre en question le *statu quo* ?

Buchanan continue :

"... en réalité, notre tâche consiste [...] à essayer de découvrir, d'isoler, d'inventer, puis de mettre de l'avant des projets qui puissent recueillir un consentement unanime ou quasi-unanime* de tous. Puisque les gens sont en désaccord sur tellement de choses, ces projets sont sans doute en nombre très limité, d'où vous pouvez tirer la conclusion qu'il y a peu de

changements possibles. D'où une défense indirecte du *statu quo*. Le *statu quo* n'a de propriété que celle d'exister et d'être le seul à exister. Ce sur quoi j'insiste sans arrêt, c'est que nous partons de là et non d'ailleurs"^[255].

On se prend à regretter la noble maxime de Lord Acton : "Le libéralisme tend vers ce qui doit être, sans égard pour ce qui est."^[256] Le contradicteur de Buchanan, bien que loin d'être lui-même libertarien ou libéral en faveur du marché libre, aura ici très justement le dernier mot : "Je ne m'oppose certes pas mordicus à la recherche de solutions contractuelles ; mais je crois qu'on ne peut les extrapoler dans un vide qui soustrait à toute description et à tout examen la structure du pouvoir dans le *statu quo* " ^[257]

C. Ludwig von Mises ou le libéralisme sans l'éthique Cette section est adaptée de mon article *Praxeology, Value Judgements, and Publ*

Examinons maintenant la position de Ludwig von Mises sur la praxéologie, les jugements de valeur et la défense des politiques publiques. Le cas de von Mises offre un intérêt spécial en ceci qu'il fut, de tous les économistes du 20^e siècle, en même temps le plus inconditionnel et le plus farouche des partisans du laissez-faire, et le plus rigoureux et inconditionnel des défenseurs de l'économie comme science *wertfrei*,^{**} s'opposant à toute forme d'éthique objective. Comment fit-il pour essayer de réconcilier ces deux positions^[259] ?

En gros, Mises proposa deux solutions distinctes et très différentes à ce problème. La première est une variante du principe d'unanimité. On commence par affirmer que l'économiste en tant que tel ne peut dire si une mesure étatique particulière est "bonne" ou "mauvaise". Toutefois, quand la praxéologie montre que la mesure en question produit des conséquences que chacun de ses partisans trouvera mauvaises, alors, dans ces conditions, l'économiste non engagé est fondé à qualifier la mesure de "mauvaise". Mises explique :

"Un économiste cherche à savoir si la mesure *a* peut conduire au résultat *p* pour l'obtention duquel on la recommande, et découvre que *a* ne conduit pas à *p* mais à *g*, un effet que même les partisans de la mesure *a* considèrent comme indésirable. Si l'économiste exprime le résultat de son enquête en disant que *a* est une mauvaise mesure, il ne prononce pas un jugement de valeur. Il se borne à dire que du point de vue de ceux qui cherchent à obtenir *p*, la mesure *a* est inadaptée à son objet"^[260].

Il écrit encore :

"La théorie économique ne dit pas que....l'ingérence des hommes de l'Etat dans la fixation des prix d'une seule marchandise... est injuste, mauvaise ou irréalisable. Elle dit qu'elle rend les conditions plus mauvaises, et non meilleures, *du point de vue des hommes de l'Etat et de ceux qui appuient son ingérence*."^[261]

Voilà bien une tentative ingénieuse pour permettre à l'économiste de qualifier les mesures politiques de "bonnes" ou de "mauvaises" sans porter

de jugement de valeur : en effet l'économiste est censé n'être qu'un praxéologue, un technicien, amenant ses interlocuteurs à juger "mauvaise" la mesure qu'ils proposaient une fois qu'il leur en a révélé les conséquences. Mais aussi astucieuse soit-elle, la tentative est un échec complet. Comment en effet Mises sait-il ce que les partisans de telle politique considèrent comme désirable ou non ? Comment peut-il connaître leurs échelles de valeurs actuelles ou ce qu'elles seront quand les conséquences de la mesure en question deviendront manifestes ? L'une des grandes leçons enseignées par la science économique praxéologique est que l'économiste ne connaît rien de l'échelle de valeurs de qui que ce soit si ce n'est ce qui en est *démontré* par les actions concrètes de l'acteur. Mises lui-même soulignait que "l'on ne doit pas oublier que l'échelle des valeurs ou des besoins ne se révèle que dans la réalité de l'action. Ces échelles n'ont pas d'existence indépendante, séparée du comportement effectif des individus. La seule source dont on puisse tirer une connaissance concernant ces échelles est l'observation des actions choisies par un homme. Toute action est toujours parfaitement conforme aux échelles de valeurs ou de désirs parce que ces échelles ne sont rien d'autre qu'un instrument dont nous nous servons pour interpréter l'action de l'homme"^[262] Sur la base de l'analyse même de Mises, donc, comment l'économiste peut-il connaître ce qui motive les partisans des diverses politiques ou comment ils évalueront leurs conséquences ?

Ainsi, en tant qu'économiste, Mises peut bien démontrer que le contrôle du prix d'un bien (exemple qu'il utilise lui-même) mènera à des pénuries inopinées. Mais comment peut-il être certain que certains partisans des contrôles ne les souhaitent pas, en fait, ces pénuries ? Parmi eux, se trouvent peut-être, par exemple, des socialistes pour qui les contrôles représentent un moyen et une étape vers le collectivisme total ; des égalitaristes qui aiment les pénuries parce qu'elles empêchent les riches d'utiliser leur argent pour obtenir davantage que les pauvres ; des nihilistes impatientes de voir les produits manquer ; ou une de ces légions contemporaines d'intellectuels qui vitupèrent sans cesse l'"excès de richesse" de notre société ou son terrible "gaspillage" de l'énergie. Tous ces gens se réjouiront de voir apparaître des pénuries. D'autres encore continueront de défendre les contrôles de prix même après avoir appris qu'ils causent des pénuries parce qu'eux-mêmes ou leurs alliés politiques obtiendront des emplois bien payés ou du pouvoir au sein de la bureaucratie chargée de les appliquer. Toutes ces possibilités existent, dont aucune n'est compatible avec la position de Mises prétendant, *en tant qu'économiste* "wertfrei" (*qui se garde de tout jugement de valeur*), que tous les partisans des contrôles de prix — ou de quelque autre intervention étatique — renonceront à leur politique après qu'ils auront appris l'économie politique. En vérité, si Mises admet qu'il puisse y avoir *un seul* partisan du contrôle des prix ou de tout autre politique interventionniste qui, en reconnaisse les conséquences économiques mais continue, *quelles que soient ses raisons*, à se prononcer en sa faveur, alors il n'est plus en mesure, en tant que praxéologue et économiste, de qualifier aucune de ces mesures de "bonne" ou "mauvaise", de "convenable" ou "non convenable", sans introduire dans son évaluation les jugements de valeur qu'il tient pour inadmissibles de la part de quiconque pratique la science de l'action humaine^[263]. Car il n'est plus alors dans la situation d'un simple conseiller technique auprès des promoteurs d'une politique, mais dans celle d'une partie prenante, engagée

dans un conflit de valeurs.

De plus, les avocats de politiques inadéquates peuvent avoir une autre raison sérieuse pour refuser de modifier leurs vues même après avoir pris connaissance de l'enchaînement praxéologique des conséquences de leurs projets. En effet, la praxéologie peut bien démontrer que toutes les interventions publiques quelle que soit leur nature entraîneront des conséquences que la majorité (au moins) des gens détesteront, mais — et cette réserve est fondamentale — la plupart de ces conséquences prennent du *temps*, parfois beaucoup de temps, avant de se manifester. Or, aucun économiste n'a fait plus que Ludwig von Mises pour faire comprendre la portée universelle de la *préférence pour le présent* dans les affaires humaines, cette loi praxéologique selon laquelle on préfère obtenir une satisfaction donnée *plutôt maintenant que plus tard*. Et certes, on ne prêterait jamais à Mises, dans sa neutralité d'homme de science, la prétention de critiquer le taux de préférence temporelle de qui que ce soit, de dire que celui de X est "trop élevé" ou celui de Y "trop bas". Mais alors, que répondra le praxéologue aux gens dont la préférence pour le présent est élevée et qui lui diront : "Admettons que cet impôt excessif et cette politique de subventions se solderont par une réduction du stock de capital, que ces contrôles de prix produiront des pénuries, mais moi je m'en fiche. Avec mon taux de préférence temporelle élevé, j'attache plus de valeur aux subventions présentes ou à l'avantage immédiat d'un prix plafonné qu'aux avantages futurs dont les conséquences de ces mesures me priveront." ? En tant que scientifique neutre et adversaire de toute éthique objective, Mises *ne peut pas* donner tort à ces contradicteurs. Il n'a aucun moyen d'affirmer la primauté du long terme sur le court terme sans critiquer le fait d'avoir une forte préférence pour le présent ce qui exigerait, comme prix de la cohérence, l'abandon de sa propre éthique subjectiviste.

Dans ce contexte, l'un des arguments fondamentaux de Mises en faveur du marché libre est qu'on y constate une "harmonie des intérêts bien compris de tous les membres de la société de marché". Son argumentation indique clairement que les intérêts dont il parle ne sont pas uniquement ceux qui résultent d'une prise de conscience des conséquences praxéologiques des activités sur le marché ou de l'intervention des hommes de l'Etat. L'expression fait aussi référence, en particulier, aux intérêts "à long terme" des gens : "A 'intérêts bien compris', explique-t-il, nous pourrions tout aussi bien substituer l'expression 'intérêts à long terme'." ^[264] Que dire alors des gens qui ont une forte préférence pour le temps présent et qui donnent priorité à leurs intérêts à court terme ? Qu'est-ce qui nous permet de dire que le long terme vaudrait "mieux" que le court terme, et pourquoi ce qui est "bien compris" aurait-il nécessairement partie liée avec le long terme ^[265] ? Ainsi s'écroule la tentative misésienne de défendre le laissez-faire sans faire appel aux valeurs, en postulant que *tous* les partisans de telle intervention gouvernementale changeront leur fusil d'épaule au su de ses conséquences.

i. Mises, Ludwig von; emploie une seconde méthode, très différente, pour réconcilier sa passion du laissez-faire avec la *Wertfreiheit* qu'il prête au scientifique. Plus compatible avec la praxéologie, cette position consiste à reconnaître que l'économiste en tant qu'économiste n'est en mesure que de retracer les enchaînements de cause à effet et n'est pas habilité à poser des

jugements de valeur ou à se prononcer sur les questions de politique. Il s'ensuit que l'économiste scientifique n'est pas qualifié pour prôner le laissez-faire, mais i.Mises, Ludwig von; ajoute dans le même souffle qu'il peut le faire en tant que simple citoyen. Le Citoyen i.Mises, Ludwig von; propose alors un système de valeurs étrangement sommaire. Car il fait face à un dilemme. Comme praxéologue, il sait qu'il lui est (scientifiquement) interdit de poser des jugements de valeur et de proposer des politiques ; cela étant, il ne peut pas non plus se résoudre à poser et affirmer des valeurs arbitraires. Par conséquent, i.Mises, Ludwig von; se rabat sur l'utilitarisme (car il est, comme la plupart des économistes, utilitariste en éthique, quoique kantien en épistémologie) et pose *un seul* petit jugement de valeur : il désire satisfaire les objectifs de la majorité de la population (il est heureux que la formulation de i.Mises, Ludwig von; reconnaisse qu'il ne peut espérer connaître les objectifs de tous et chacun).

i.Mises, Ludwig von; explique ainsi cette seconde variante de sa position :

Le libéralisme (de laissez-faire) est une doctrine politique... En tant que doctrine politique le libéralisme (à la différence de la science économique) n'est pas neutre vis-à-vis des valeurs ni des fins ultimes poursuivies par l'action. Il suppose que l'ensemble des hommes ou du moins la majorité d'entre eux cherchent à atteindre certains objectifs. Le libéralisme leur donne certaines informations quant aux moyens appropriés à la réalisation de leurs plans. Les partisans des doctrines libérales sont pleinement conscients du fait que leurs enseignements ne sont valides que pour les gens qui partagent leurs principes d'évaluation. Alors que la praxéologie, et par conséquent la science économique, utilise le terme de "bonheur" et de "suppression d'une gêne" dans un sens purement formel, le libéralisme y attache une signification concrète. Il présuppose que les gens préfèrent la vie à la mort, la santé à la maladie... l'abondance à la pauvreté. Elle enseigne aux hommes comment agir conformément à ces jugements de valeur. [\[266\]](#)

Dans cette variante, i.Mises, Ludwig von; a réussi à éviter toute contradiction interne entre le praxéologue neutre et l'avocat du laissez-faire. Admettant que l'économiste est incapable de défendre cette position, il la défend en tant que simple citoyen disposé à faire des choix de valeurs. Mais il ne veut pas se borner à affirmer des valeurs *ad hoc*, pressentant sans doute qu'un intellectuel digne de ce nom doit fonder de tels jugements de valeur sur un système d'éthique quelconque. D'un point de vue utilitariste, le système que propose i.Mises, Ludwig von; est étrangement exsangue ; même en tant que libéral engagé, il n'est prêt à retenir une qu'une seule valeur qui consiste à s'engager derrière la majorité des gens en faveur de la paix, de la prospérité et de l'abondance. Opposé à toute éthique objective et se sentant même mal à l'aise pour porter un jugement de valeur en tant que citoyen, il se limite au strict minimum. Cohérent avec son utilitarisme, le jugement de valeur qu'il pose affirme qu'il faut satisfaire les objectifs subjectivement désirés par la plus grande partie de la population.

Signalons quelques éléments de critique de cette position. En premier lieu, s'il est vrai que la praxéologie démontre que le laissez-faire conduit à l'harmonie, à la prospérité et à l'abondance, tandis que l'interventionnisme engendre le conflit et l'appauvrissement [\[267\]](#), et que la plupart des gens préfèrent les premières aux seconds, il n'est par contre pas vrai que ce

soient là leurs seuls objectifs ou valeurs. Grand analyste des échelles de valeurs et de l'utilité marginale décroissante, i.Mises, Ludwig von; aurait dû être plus sensible à la rivalité des valeurs et des objectifs. Par exemple, il y a des gens, envieux ou victimes d'idées erronées sur la justice, qui souhaitent une égalisation des revenus beaucoup plus poussée que ce qui résultera du marché. D'autres, et les intellectuels mentionnés plus haut s'y reconnaîtront, souhaitent une moindre prospérité afin que soit réduite notre abondance présumée excessive. D'autres encore, nous y avons fait allusion, voudront à court terme piller le capital des riches ou des entrepreneurs tout en admettant les effets nocifs à long terme qui s'ensuivront, auxquels leur forte préférence pour le présent les rend malgré tout insensibles. Sans doute très peu de ces gens choisiront de pousser les mesures étatistes jusqu'à la ruine et la destruction complètes — bien que cela puisse arriver. Il est en tout cas très possible que se forme une coalition majoritaire de tous ces gens pour une certaine réduction de la richesse et de la prospérité au nom des autres valeurs. Ces gens peuvent préférer sacrifier un peu de richesse et d'efficacité à cause du coût d'opportunité élevé de ne pas satisfaire leur envie, leur soif de pouvoir ou de soumission au pouvoir, ou encore à cause de l'exaltation du sentiment national que produirait une (brève) crise économique.

Que répondrait i.Mises, Ludwig von; à la majorité de la population qui, ayant examiné toutes les implications praxéologiques de son choix, opterait quand même pour une petite dose — voire une dose massive — d'étatisme afin de satisfaire ses autres objectifs ? Comme utilitariste, il ne peut *rien* trouver à redire quant à l'éthique des objectifs choisis, s'étant contraint à *l'unique* jugement de valeur que constitue la satisfaction des objectifs de la majorité. La seule réponse que permette la logique interne du système misésien consisterait à souligner que l'interventionnisme a des effets cumulatifs, à faire voir que l'économie doit finir par basculer dans le marché libre ou dans le socialisme total, lequel, comme le démontre la praxéologie, entraînera chaos et à appauvrissement massif, du moins dans le contexte de la société industrielle. Mais cette voie de réponse n'est pas tout à fait satisfaisante non plus. Si plusieurs, voire la plupart, des mesures interventionnistes — notamment les contrôles de prix — sont en effet cumulatifs, d'autres ne le sont pas. De plus, l'impact cumulatif met tellement de temps à arriver à son terme que les préférences temporelles de la majorité peuvent consciemment l'occulter. Alors quoi ?

i.Mises, Ludwig von; fit appel à l'argument de l'effet cumulatif pour contredire l'idée que la majorité de la population préférerait des mesures égalitaristes même au prix de sa propre prospérité. Il soutint que le "fonds de réserve" était sur le point de s'épuiser en Europe et que, par conséquent, toute nouvelle mesure égalitariste devrait être financée directement par l'imposition des masses. Il présumait que quand cette évidence leur apparaîtrait, les masses retireraient leur appui aux politiques interventionnistes^[268]. Or, premièrement, l'argument n'atteint pas les mesures égalitaristes déjà imposées, ni ne peut servir à leur suppression. Deuxièmement, il *se peut* que les masses se laissent persuader, mais ce n'est pas une certitude apodictique : certes, les masses ont dans le passé délibérément maintenu, et elle continueront sans doute de promouvoir, des mesures égalitaristes et diverses politiques étatistes au nom des autres valeurs auxquelles elles adhèrent et ce, tout en ayant conscience que leurs

revenus et leur richesse en souffrent. C'est ce que faisait remarquer le Doyen Rappard dans sa savante explication de la pensée de i.Mises, Ludwig von; :

“L'électeur britannique, par exemple, vote-t-il pour des impôts qui pillent les revenus élevés dans l'espoir que ses propres conditions matérielles s'en trouveront améliorées, ou n'est-ce pas plutôt dans la certitude que les inégalités sociales déplaisantes qui l'irritent auront tendance à s'atténuer ? Ne peut-on pas dire que, dans nos démocraties modernes, la passion égalitariste est souvent plus forte que le désir d'améliorer sa propre condition matérielle ?”

Et l'auteur de faire remarquer que dans son propre pays, la Suisse, la majorité industrielle et commerciale des villes a, à plusieurs reprises et souvent à l'occasion de référendums populaires, approuvé des programmes de subvention aux minorités agricoles avec l'intention délibérée de retarder l'industrialisation et, donc, la croissance de ses propres revenus.

Rappard fait bien remarquer que la majorité urbaine n'a pas agi ainsi dans “l'espoir insensé que ses revenus réels s'en trouveraient accrus”. Bien au contraire, “c'est de manière assez délibérée et consciente que les partis politiques ont sacrifié le bien-être matériel immédiat de leurs membres afin d'empêcher, ou de moins de retarder un peu, l'industrialisation complète du pays”. “Une Suisse plus agricole quoique plus pauvre, continue-t-il, telle est actuellement la volonté majoritaire du peuple suisse.” ^[269] Notre argument ici est que non seulement le i.Mises, Ludwig von;, praxéologue mais même le i.Mises, Ludwig von;, libéral-utilitariste, ne peut rien dire contre pareilles mesures étatiques *dès lors que* la majorité de la population, consciente de leurs conséquences praxéologiques, les a choisies au nom d'objectifs autres que la richesse et la prospérité.

De plus, on connaît des sortes d'interventions étatiques qui, de toute évidence, ont peu ou pas d'effets cumulatifs et peuvent même entraîner très peu d'effets négatifs sur la production et la prospérité. Par exemple, imaginons de nouveau — hypothèse qui n'est pas si farfelue à la lumière de l'expérience historique — une société dont la vaste majorité abhorre les rouquins. Supposons aussi que ces derniers sont très peu nombreux. La vaste majorité décide de tuer tous les rouquins. Nous y voici : la destruction des rouquins figure très haut dans l'échelle des valeurs de la très grande majorité des gens ; et par ailleurs, comme il n'y a que peu de rouquins, leur disparition ne provoquerait qu'une insignifiante réduction de la production. Comment i.Mises, Ludwig von;, du point de vue ou de la praxéologie ou de l'utilitarisme libéral, réfuterait-il ce projet politique ? Je suggère qu'il en est incapable.

Une dernière tentative de i.Mises, Ludwig von; pour fonder sa position est encore moins heureuse. Il rejette comme “verbiage inspiré par l'émotion” la thèse de l'intervention étatique au nom de l'égalitarisme ou d'autres considérations morales. Après avoir rappelé que “la praxéologie et la science économique [...] sont neutres par rapport à tout principe moral” et affirmé que “la préférence de l'écrasante majorité des hommes pour une plus grande quantité de biens matériels est un fait de l'histoire qui se situe en dehors de la théorie économique”, il insiste, en conclusion, sur l'idée que “celui qui n'est pas d'accord avec les leçons de l'économie devrait les

réfuter au moyen du raisonnement discursif, et non [...] par le recours à des normes arbitraires et prétendument éthiques”^[270].

A mon avis pourtant, cela ne tient pas debout. En effet, i.Mises, Ludwig von; doit admettre que personne ne peut évaluer aucune mesure politique sans finalement poser un ultime jugement normatif ou choix de valeur. Cela étant admis et comme, de plus, tout jugement de valeur ou norme éthique ultime est qualifié d’arbitraire par i.Mises, Ludwig von;, comment alors peut-il *dénoncer* l’arbitraire de ces jugements particuliers ? De plus, il est mal placé pour condamner ces choix comme “inspirés par l’émotion” alors que, pour l’utilitariste qu’il est, la raison ne peut déterminer les principes éthiques ultimes, ce qui implique qu’ils relèvent forcément des émotions subjectives. Cela ne rime à rien pour Mises d’enjoindre à ses critiques de recourir au “raisonnement discursif” alors que lui-même nie que cette méthode ait une quelconque pertinence pour l’établissement des valeurs normatives ultimes. Il devrait aussi condamner comme “arbitraire” et “émotif” l’homme qui est conduit par ses principes éthiques ultimes à favoriser le marché libre même si son choix éthique tient dûment compte des lois praxéologiques. Enfin, nous avons vu plus haut comment la majorité de la population poursuit souvent des objectifs différents que, dans une certaine mesure tout au moins, elle préfère à son propre bien-être matériel.

Donc, si la théorie économique praxéologique se révèle extrêmement utile pour fournir des données et des connaissances afin de formuler la politique économique, elle ne saurait à elle seule habiliter l’économiste à poser des jugements de valeurs ou à proposer quelque politique que ce soit. Plus exactement, et n’en déplaise à Ludwig von Mises, ni la théorie praxéologique ni même le libéralisme utilitariste qu’il défendait ne suffisent à fonder la cause du laissez-faire et de l’économie de marché libre. Il faut pour cela dépasser l’économie politique et l’utilitarisme et établir une éthique objective qui affirme la valeur prioritaire de la liberté et condamne, au nom de la morale, toute forme d’étatisme, de l’égalitarisme au meurtre des rouquins en passant par la soif du pouvoir, l’assouvissement de la haine envieuse et autres objectifs du même genre. Un plaidoyer complet en faveur de la liberté est hors de portée de quiconque est méthodologiquement asservi aux objectifs que la majorité de la population peut d’aventure chérir.

Chapitre 27. La liberté négative selon Isaiah Berlin

On doit à Sir Isaiah Berlin un des traités sur la liberté les mieux connus et les plus influents de notre époque. Son ouvrage de 1958, *Two Concepts of Liberty*, défendait le concept de “liberté négative”, c’est-à-dire de la liberté conçue comme absence d’interférence dans la sphère d’action d’une personne, par opposition à la “liberté positive”, qui n’a rien à voir avec la liberté mais concerne le pouvoir effectif, la maîtrise qu’un individu détient sur lui-même ou sur son environnement. A première vue, le concept de liberté négative proposé par Berlin ressemble à notre thèse, qui conçoit la liberté comme l’absence d’interférence coercitive, d’agression contre la personne ou la propriété d’un individu. Mais il faut malheureusement dire que, victime de l’imprécision de ses concepts, Berlin s’est inextricablement emmêlé et n’a pas su développer une doctrine libertarienne systématique et valide.

Dans un article et dans une édition ultérieure de son ouvrage, Berlin a lui-même reconnu une de ses erreurs et confusions. Il avait écrit, dans *Two Concepts of Liberty* : “Je me dis libre dans la mesure où aucun être humain n’interfère dans mes activités. Prise dans ce sens, la liberté politique est tout simplement le domaine à l’intérieur duquel un homme peut faire ce qu’il veut.”^[271] “Dans l’édition originale de *Two Concepts of Liberty*, expliquait-il plus tard, je parle de la liberté en tant qu’absence d’obstacles à la satisfaction des désirs humains.”^[272] Il se rendit compte que cette formulation souffrait d’un grave défaut, car on pourrait alors dire d’un homme qu’il est “libre” dans la mesure où ses besoins et ses désirs ont été étouffés, par le conditionnement par exemple. Dans sa rectification, Berlin explique : “Si la liberté était en proportion de la satisfaction des désirs, je pourrais accroître la liberté aussi bien en supprimant les désirs qu’en les satisfaisant ; je pourrais rendre libres les hommes (y compris moi-même) en les conditionnant à abandonner les désirs qu’ils avaient et que j’ai décidé de ne pas satisfaire.”^[273]

L’édition de 1969 a en effet expurgé le passage fautif, le premier énoncé cité ci-dessus devenant : “Prise dans ce sens, la liberté politique est tout simplement le domaine à l’intérieur duquel un homme peut agir sans obstruction de la part d’autrui.”^[274] Mais l’approche révisée de Berlin présente toujours de sérieux problèmes. En effet, il explique que ce qu’il entend maintenant par la liberté est “l’absence d’obstacles aux choix et activités possibles”, obstacles qui sont le fait de “pratiques humaines modifiables”^[275]. Or, comme le note le professeur Parent, cela frôle la confusion entre “liberté” et “possibilité”, ce qui équivaldrait pour Berlin à saborder son concept même de liberté négative en faveur du concept inacceptable de la “liberté positive”. Ainsi, comme le dit Parent, supposons que X déteste les rouquins et refuse d’embaucher Y pour cette raison ; nul doute que X réduit le domaine des possibilités de Y mais il ne peut guère être accusé de violer sa liberté^[276]. Parent met à jour la confusion constante entre la liberté et les possibilités d’agir dans l’œuvre récente de Berlin, qui écrit que la “liberté dont [il] parle est une possibilité d’action” et qui assimile accroissement de liberté et “maximisation des possibilités”.

Parent fait bien remarquer que les “termes ‘liberté’ et ‘possibilité’ ne signifient pas la même chose” : par exemple, quelqu’un qui, pour diverses raisons (il est peut-être trop occupé), n’a pas la possibilité d’acheter un billet de concert demeure, dans le sens vrai du terme, “libre” de l’acheter^[277].

L’erreur fondamentale de Berlin, consiste donc à n’avoir pas défini la liberté négative comme l’absence d’interférence physique avec la personne ou la propriété des gens, avec leurs *Droits de propriété* légitimes au sens large. Etant passé à côté de cette définition, Berlin, s’est emmêlé au point d’abandonner finalement la liberté négative qu’il avait voulu mettre en avant et de battre en retraite dans le camp de la “liberté positive”. Pis encore, piqué au vif par ses détracteurs qui l’accusaient de défendre le *laissez-faire*, Berlin, s’est laissé aller à des attaques frénétiques et incohérentes contre cette doctrine, qu’il accuse bizarrement d’être hostile à la liberté négative. Ainsi, écrit-il, “la plaie du *laissez-faire* incontrôlé [...] a provoqué des violations brutales de la ‘liberté négative’ [...] y compris de la liberté d’expression et de la liberté d’association...” Etant donné que le *laissez-faire* s’identifie précisément à la liberté pleine et entière de la personne et de la propriété, incluant les libertés d’expression et d’association comme sous-ensemble des Droits de propriété privée, Berlin tombe ici dans l’absurdité. Il renchérit en reprenant à son compte les racontars sur “le sort de la liberté personnelle durant le règne de l’individualisme économique débridé — sur la condition de la majorité opprimée, surtout dans les villes, où les enfants étaient détruits dans les mines et les usines pendant que leurs parents croupissaient dans la pauvreté, la maladie et l’ignorance, une situation dans laquelle la garantie des Droits des pauvres et les faibles [...] prenant figure de sordides simulacres”^[278]. On ne s’étonne pas alors que Berlin s’en prenne à des libertariens *laissez-fairistes* purs et cohérents comme Cobden et Spencer en se réclamant de libéraux classiques confus et incohérents comme John Stuart Mill et Tocqueville.

Les fulminations de Berlin traduisent plusieurs défaillances graves et essentielles. L’une est son ignorance presque complète des historiens modernes de la Révolution industrielle, les Ashton, Hayek, Hutt et Hartwell, qui ont démontré que l’industrie nouvelle a, plutôt que le contraire, soulagé la misère et la faim que les travailleurs, adultes et enfants, avaient jusqu’alors connues^[279]. Des problèmes sérieux se posent cependant aussi au niveau conceptuel. Premièrement, il est absurde et contradictoire de dire que le *laissez-faire* ou l’individualisme peuvent avoir été ennemis de la *liberté* de la personne. Deuxièmement, ce que Berlin fait en fin de compte, c’est saborder son concept même de liberté “négative” au nom de concepts de la liberté “positive” comme la puissance ou la richesse.

Berlin atteint le sommet (ou le fond) de sa logique lorsqu’il attaque de front la liberté négative, “utilisée pour [...] fournir des armes aux forts, aux brutes, aux sans scrupules, contre les compatissants et les faibles”. Il continue : “La liberté des loups s’est souvent soldée par la mort des agneaux. Point n’est besoin aujourd’hui de rappeler l’histoire sanglante de l’individualisme économique et de la concurrence capitaliste sans retenue.”^[280] Berlin commet ici l’erreur fatale d’assimiler la liberté et l’économie de marché libre avec leur contraire, qui est l’agression

criminelle. Remarquez son recours constant à des termes comme “armer”, “brutal”, “loups et agneaux”, “sanguinolent”, des termes qui ne se rapportent qu’à des agressions violentes du genre dont les hommes de l’Etat, justement, se sont universellement rendus coupables. Il identifie ensuite ces agressions à leur contraire, à savoir le processus pacifique et volontaire de l’échange libre dans une économie de marché. La vérité est que l’individualisme économique a mené à la paix et à l’harmonie des échanges, qui ont justement bénéficié aux “faibles” et aux “agneaux” ; ce sont eux qui n’arrivaient pas à survivre sous les lois de la jungle étatiste et qui ont obtenu la plus grande partie des avantages de l’économie libre et concurrentielle. Une connaissance même élémentaire de la science économique, notamment de la loi des avantages comparatifs de Ricardo, aurait permis à Sir Isaiah d’éviter de telles erreurs sur cette question essentielle.[\[281\]](#)

Chapitre 28. Friedrich Hayek et le concept de coercition

Une version de ce chapitre est parue dans le numro de 1980 de *Ordo*, St

Dans son ouvrage monumental *The Constitution of Liberty*, Friedrich Hayek se propose de donner à la liberté individuelle une philosophie politique systématique^[283]. Il démarre très bien en proposant une définition de la liberté comme absence de coercition, défendant ainsi la “liberté négative” plus efficacement que Isaiah Berlin. Malheureusement, une faille profonde et fatale apparaît dans le système de Hayek dès qu’il cherche à définir la coercition. En effet, au lieu d’adopter une définition semblable à celle que nous utilisons, comme l’emploi agressif ou la menace de violence physique contre la personne ou la (juste) propriété d’autrui, il en donne une définition beaucoup plus floue et partielle, l’assimilant au “contrôle par quelqu’un de l’environnement ou de la situation d’une autre personne, forçant celle-ci, pour éviter un mal pire, à servir les fins d’un autre au lieu d’agir en fonction de ses propres plans” (pp. 20-21). Hayek écrit encore : “Il y a coercition quand on voit ses actions soumises à la volonté d’un autre homme et mises au service non pas de ses buts à soi mais des buts de l’autre.” (p. 133)

Certes, la coercition au sens où Hayek entend ce terme inclut l’emploi agressif de la violence physique mais elle inclut malheureusement aussi des actions pacifiques et non agressives. Il écrit en effet que “la menace de la force ou de la violence constitue la forme principale de la coercition [mais] elle ne s’y identifie pas, la menace de la force physique n’étant qu’une des manières dont la coercition s’exerce” (p. 135).

Quels sont donc les autres “manières” non-violentes dont la coercition s’exerce ? Elles comprendraient des modes d’interaction tout à fait volontaires mais qui rendent la “vie impossible à moins de se soumettre à toutes les fantaisies”, par exemple du “mari qui fait la gueule ” ou de la “femme qui n’arrête pas de se plaindre”. Hayek reconnaît l’absurdité qu’il y aurait de prôner la transformation en délit pénal de la maussaderie ou de la récrimination, mais il le fait pour une mauvaise raison : parce que cela impliquerait “une coercition encore plus grande”. Or, la coercition n’est pas vraiment une quantité additive. Comment comparer quantitativement divers “degrés” de coercition, particulièrement quand les comparaisons se font entre différentes personnes ? Et n’y a-t-il pas une différence qualitative essentielle, une différence de *nature*, entre une femme acariâtre et le recours éventuel à l’appareil de la violence physique pour réprimer ses criailleries ? Il apparaît alors que le problème de fond se trouve dans l’utilisation par Hayek du terme de coercition comme d’un grand parapluie qui recouvre non seulement la violence physique mais aussi des actions volontaires, non violentes et non agressives comme par exemple le fait de bouder. Ce que nous voulons souligner, c’est évidemment que l’épouse ou le mari est libre de quitter le partenaire qui l’irrite, que la vie commune est un choix volontaire de part et d’autre. Harceler autrui est peut-être moralement ou esthétiquement détestable mais certainement pas “coercitif” au sens de la violence physique.

Mettre les deux sortes d’action dans le même sac ne peut qu’engendrer la confusion.

La confusion, mais aussi la contradiction interne. En effet, Hayek inclut dans son concept de coercition, au-delà de la violence physique agressive c'est-à-dire des actions ou des échanges forcés, le simple *refus* de réaliser un échange. Or, la liberté de faire un échange implique nécessairement la liberté parallèle de ne pas l'effectuer. Et pourtant, Hayek assimilant à des échanges forcées certaines formes de refus pacifique d'échanger, les qualifie de coercitives. Il s'explique : "On trouve sans aucun doute des circonstances où les conditions de l'emploi engendrent des possibilités réelles de coercition. Dans une période de chômage massif, la crainte d'être licencié peut forcer quelqu'un à faire des choses qui n'étaient pas prévues à l'origine dans le contrat de travail. Dans le cas d'une ville minière appartenant à la société exploitante, la gérant peut exercer une tyrannie tout à fait arbitraire et gratuite contre quelqu'un dont la tête ne lui revient pas." (pp. 136-137) Pourtant, ce que l'on appelle le licenciement n'est rien d'autre que le refus par l'employeur-propriétaire de continuer l'échange avec un ou plusieurs partenaires. L'employeur peut agir ainsi pour plusieurs motifs qu'Hayek ne peut qualifier d'arbitraires que sur la base de critères purement subjectifs. Pourquoi un motif serait-il plus "arbitraire" qu'un autre ? Si Hayek juge arbitraire tout motif autre que la maximisation des profits monétaires, il fait bon marché de l'idée de l'école autrichienne selon laquelle les gens, même dans les affaires, agissent de manière à maximiser, au-delà de leurs bénéfices exclusivement pécuniaires, leurs avantages "psychiques" dans tous les sens possibles, incluant toutes sortes de valeurs dont aucune n'est plus arbitraire qu'une autre. De plus, Hayek semble vouloir suggérer ici que les employés auraient une sorte de "Droit à" la continuation de leur emploi. Or, ce prétendu Droit serait en contradiction flagrante avec le Droit de propriété que les employeurs détiennent sur leur argent. Hayek admet bien que mettre quelqu'un à la porte n'a, dans le cours normal des choses, rien de coercitif. Mais pourquoi alors dans le cas du chômage massif (qui n'est certainement pas la faute de l'employeur) ou dans le cas de la ville minière ? Là encore, c'est volontairement que les mineurs se sont installés dans la ville et ils sont libres de la quitter à leur gré.

Hayek commet une erreur semblable lorsqu'il traite de ce qu'il appelle le "monopoleur" (le propriétaire unique d'une ressource particulière*) qui refuse d'échanger. "Si [...] je désirais avoir mon portrait peint par tel peintre célèbre et qu'il refusât sinon au prix fort [ou quel que soit le prix], il serait insensé de prétendre que je suis victime de coercition" (p. 136), admet-il. Pourtant, il applique le concept au cas du monopole de l'eau dans une oasis. Supposons que des gens "se sont établis là croyant qu'ils auraient toujours de l'eau à un prix raisonnable" mais que les puits s'assèchent et qu'ils n'aient plus d'autre choix, pour survivre, que de faire tout ce que leur demande le propriétaire du seul puits restant" ; voilà, conclut Hayek, "un cas évident de coercition" (p. 136) puisque le bien dont il s'agit est "indispensable à [leur] existence". Mais puisque le propriétaire du puits n'a, par hypothèse, pas empoisonné les autres puits et commis aucune agression, il n'est coupable d'aucune coercition : il ne fait qu'offrir un service essentiel et il a bien le Droit ou de refuser de vendre ou de demander le maximum que les clients sont prêts à payer. Situation bien malheureuse comme on en trouve souvent dans la vie, mais qui ne rend pas pour autant coupable de coercition le fournisseur d'un service rare et essentiel qui refuse de vous vendre ou demande le maximum. Ces deux types d'action

font partie de ses Droits en tant qu'homme libre et propriétaire légitime. Il n'est responsable que de ses propres actions et de ce qui lui appartient, il n'est pas responsable de l'existence du désert ni de l'assèchement des autres puits^[284].

Imaginons la situation suivante. Une épidémie se déclare dans une commune qui ne compte qu'un médecin, lequel est seul en mesure de sauver la vie de plusieurs de ses concitoyens — un geste que l'on sait être indispensable à la conservation de leur existence. Exerce-t-il une "coercition" contre eux si (1) il refuse de faire quoi que ce soit ou quitte la commune ; ou encore (2) s'il demande un prix très élevé pour ses soins ? Certainement pas. D'une part, il n'y a rien de mal à demander un prix qui équivaut à la valeur des services rendus c'est-à-dire à ce que les clients sont prêts à payer. D'autre part, un homme a tout à fait le Droit de refuser d'agir. On pourra éventuellement le critiquer d'un point de vue moral ou esthétique, mais il a parfaitement le Droit, comme propriétaire de son propre corps, ou de refuser de soigner ou de n'offrir ses services qu'au prix fort ; traiter son comportement de coercitif signifierait de plus qu'il serait acceptable et non-coercitif que ses clients ou leurs agents le *forcent* à les soigner, bref cela justifierait de le réduire en esclavage. Et il faut bien que toute acception raisonnable du concept de coercition soit applicable à l'esclavage et aux travaux forcés.

Ces considérations mettent en lumière le fait qu'il est impossible, sans tomber dans une grave contradiction interne, de classer sous la même rubrique de "coercition" aussi bien le refus paisible d'échanger que l'emploi de la violence pour forcer une action ou un échange.

On me permettra de citer ici ce que j'ai écrit dans un autre ouvrage :

Une variante bien connue de la "coercition privée" est le "pouvoir économique", un concept vague mais qui sonne comme une menace. Une des illustrations favorites de l'exercice de ce pouvoir est le cas d'un ouvrier qu'on met à la porte de son emploi"...

Examinons cela attentivement. Qu'a fait exactement l'employeur qui congédie ? Il *refuse de* poursuivre un certain échange que le travailleur aurait, lui, préféré continuer. En l'occurrence, X, l'employeur, refuse désormais de *vendre* une certaine somme d'argent en échange des services de travail de Y. Celui-ci voudrait toujours procéder à l'échange ; l'autre ne le désire pas. Le même principe s'applique à tous les échanges d'un bout à l'autre de l'économie...

Le "pouvoir économique" n'est donc que le Droit, en toute liberté, de refuser de conclure un échange. Chaque homme détient ce pouvoir. Chaque homme a un Droit identique de réaliser l'échange qu'il préfère.

Il apparaîtra maintenant évident que l'étatiste modéré, qui condamne la violence mais croit que celle des hommes de l'Etat est parfois nécessaire pour faire contrepoids à la "coercition privée du pouvoir économique", est pris dans une contradiction insoluble. X refuse un échange avec Y. Que dirons-nous et que feront les hommes de l'Etat si Y brandit une arme et ordonne à X de conclure l'échange ? Voilà la question essentielle. Il n'y a que deux options possibles : ou bien Y se rend coupable de violence et on doit y mettre fin sur-le-champ ; ou bien l'action de Y est tout à fait justifiée

en contrepartie de la “coercition subtile” exercée par le pouvoir économique de X. Donc, ou bien l’agence de protection doit voler au secours de X, ou bien elle doit fermement rejeter cette intervention et peut-être même porter assistance à Y (ou faire le travail pour lui). *Il n’y a pas de moyen terme* !

L’individu Y use de violence, cela ne fait aucun doute. Selon les deux doctrines en cause (la doctrine libertarienne et celle du “pouvoir économique”), cette violence est soit agressive et donc injuste, soit défensive et donc juste. Si on adhère à la thèse du “pouvoir économique”, on doit adopter la seconde position ; sinon, on adoptera la première. Si on opte pour la thèse du “pouvoir économique”, on recourra à la violence pour combattre tout *refus* d’échanger ; si on rejette cette thèse, on recourra à la violence pour empêcher toute *obligation* d’échanger imposée par la force. On ne peut échapper à l’alternative. L’étatiste modéré ne peut logiquement soutenir qu’il y ait plusieurs formes de coercition injustifiée. Il doit choisir l’une ou l’autre thèse et choisir son camp en conséquence. Ou bien il dit qu’il n’y a qu’une sorte de coercition illicite : la violence physique ouverte ; ou bien il est forcé de dire qu’il n’y a qu’une sorte de coercition illicite : le refus d’échanger^[285].

Evidemment, ce serait une société d’esclavage universel que celle où le refus de travailler serait hors-la-loi.

Examinons un cas où, selon Hayek, il n’y a pas coercition : “Si une hôtesse m’invite à une soirée à condition que je respecte certains usages de conduite et de tenue vestimentaire [...], écrit-il, je ne suis certainement pas victime de coercition.” (pp. 135-136) Pourtant, le professeur Hamowy a bien montré que, dans ce cas, les critères mêmes de Hayek indiquent la “coercition”. En effet, explique Hamowy, “il peut arriver que ma vie mondaine, qui revêt pour moi une importance capitale, sera sérieusement compromise si je ne vais pas à cette soirée”. “Le problème, suppose-t-il, est que ma tenue de gala est au blanchissage pour une semaine [...] alors que la soirée a lieu demain. Dans pareilles circonstances, peut-on dire que la condition posée par mon hôtesse, qui exige une tenue de gala pour entrer chez elle, est en fait coercitive, dans la mesure où elle menace une des choses à quoi je tiens le plus : ma position sociale ?” Et si l’hôtesse exigeait, comme prix de l’invitation, “que je lave toute la vaisselle et les couverts après la soirée”, poursuit Hamowy, alors il est encore plus clair que Hayek devrait, en vertu de ses propres critères, taxer de “coercitif” cet arrangement volontaire^[286].

Afin de réfuter cette critique décisive, Hayek a ajouté à sa thèse la précision suivante : “Pour qu’une action soit coercitive, il est aussi nécessaire qu’elle mette la victime dans une situation qu’elle juge pire que celle où elle se serait trouvée en l’absence de cette action.”^[287] Or malgré cette nouvelle condition, Hamowy l’a bien noté dans sa réponse à l’argumentaire de Hayek, celui-ci demeure tout aussi incohérent quand il refuse l’absurdité évidente qui consiste à appeler “coercitive” l’invitation conditionnelle à une réception. En effet, écrit Hamowy, “l’exemple que nous venons d’utiliser satisfait bel et bien cette condition : s’il est vrai que, en un certain sens, l’invitation a augmenté le domaine de mes possibilités, ma situation *globale* (qui doit prendre en compte mon incapacité de trouver une tenue de gala et ma frustration qui en résulte) est, de mon point de vue, pire qu’avant l’invitation et, en tout cas, pire qu’avant que l’hôtesse ne décide de prévoir

une soirée à cette date précise”^[288].

Comme tout le monde, Hayek doit donc se résoudre à l’alternative suivante : ou bien limiter l’extension du concept de coercition à l’agression contre la personne ou la propriété d’autrui par l’emploi ou la menace de violence, ou bien mettre carrément au rebut le terme de “coercition” et définir la liberté non pas en termes d’absence de coercition, mais comme “l’absence d’acte ou de menace de violence physique agressive”. Hayek admet d’ailleurs que “la coercition peut être définie de manière à ce que le phénomène devienne omniprésent et inévitable” (p. 139). Il est malheureux que sa recherche perpétuelle d’une troisième voie l’empêche de limiter strictement le phénomène coercitif à la violence, erreur qui introduit dans son système de philosophie politique une faille qui le traverse de bout en bout. Distinguer quantitativement des degrés de coercition n’est d’aucun secours pour sauver son système.

Une autre erreur profonde du système hayékien est qu’en plus d’étendre le concept de coercition au-delà de la violence physique, il ne fait pas de différence entre la coercition ou violence *agressive* et celle qui est *défensive*. Or, il y a un monde de différence, une différence de nature, entre la violence agressive — coups et blessures, vol — dirigée contre autrui et le recours à la violence pour défendre sa personne ou sa propriété contre l’agression. La violence agressive est un acte criminel et injuste, la violence défensive est tout à fait juste et appropriée ; la première représente une invasion des Droits de la personne et de la propriété, la seconde n’est que légitime défense. Pourtant, Hayek passe à côté de cette distinction essentielle. Il ne voit que des degrés relatifs, des quantités de coercition : “On ne peut cependant éviter toute coercition parce que la seule manière de l’empêcher est d’en utiliser la menace.”^[289] (p. 21) A partir de là, il aggrave encore son erreur en ajoutant que “la société libre a résolu ce problème en concédant à l’Etat un monopole de la coercition et en essayant de limiter ce pouvoir étatique aux situations où il est nécessaire pour empêcher la coercition privée” (p. 21). Or, nous ne sommes pas ici en train de mesurer les niveaux d’une masse indifférenciée appelée “coercition” (même définie comme “violence physique”). En vérité, il est parfaitement possible d’éviter toute violence agressive : il suffit de s’en protéger par l’achat de services de protection auprès d’agences habilitées à utiliser la seule violence défensive. Nous ne sommes pas condamnés à subir la coercition à la condition que nous n’entendions par là que la violence agressive* — une solution de remplacement consistant à abandonner purement et simplement le terme de “coercition” et à y substituer la distinction entre violence agressive et violence défensive.

La seconde phrase essentielle de Hayek citée au paragraphe précédent décuple son erreur. D’abord, toute l’expérience historique montre que la “société libre” n’a *jamais* “concédé” le monopole de la coercition à l’Etat puisqu’il n’y a jamais eu aucune sorte de “contrat social”. Dans tous les cas de l’histoire, les hommes de l’Etat ont utilisé la violence agressive et la conquête pour s’emparer du monopole de la violence dans la société. De plus, le monopole des hommes de l’Etat ne porte pas tant sur la “coercition” que sur la violence *agressive* et la violence défensive, et c’est un monopole établi et maintenu par deux formes particulières de violence agressive : l’impôt, qui leur fournit leurs revenus ; et l’interdiction violente de toute

concurrence dans l'industrie de la violence défensive à l'intérieur du territoire étatique. Donc, comme la liberté exige l'élimination de la violence agressive dans la société (en maintenant l'emploi de la violence défensive contre les agresseurs), l'Etat ne se justifie pas et ne pourra jamais se justifier comme défenseur de la liberté. Car l'Etat par son existence même dépend de ce double et omniprésent exercice de la violence agressive contre la liberté et la propriété des individus qu'il est *censé* protéger. L'Etat est donc par nature injustifié et injustifiable.

C'est ainsi que la justification que Hayek fournit de l'existence de l'Etat comme de son recours à l'impôt et à d'autres formes de violence agressive repose sur un gommage inacceptable de ce qui distingue la violence agressive de la violence défensive, ainsi que sur la confusion de toutes les formes de violence sous la seule rubrique d'une coercition à degrés variables.

Et ce n'est pas fini. En élaborant sa défense de l'Etat et de l'action étatique, Hayek élargit non seulement le concept de coercition au-delà de la violence physique mais, simultanément, il le rétrécit indûment dans une autre dimension en excluant certaines formes de violence physique agressive. Dans le dessein de limiter le nombre des cas de coercition par les hommes de l'Etat (c'est-à-dire de justifier l'action étatique *à l'intérieur* de telles limites), Hayek affirme qu'elle est réduite à son minimum voire à zéro si les édits étatiques imposés par la force ne sont pas *ad hominem* ni arbitraires mais prennent la forme de règles générales, universelles, dont tout le monde peut prendre connaissance à l'avance (ce qu'il appelle le "règne du Droit"). Il écrit :

"La coercition dont l'Etat doit quand même faire usage[...] est minimisée et rendue aussi inoffensive qu'il est possible par l'application de règles générales et connues à l'avance, de sorte que, dans la plupart des cas, l'individu peut toujours éviter la coercition sauf s'il se place lui-même dans une situation où il sait qu'il en sera victime. Même quand on ne peut l'éviter, la coercition sera délestée de ses effets les plus dommageables en ce qu'elle se limitera à des obligations bien déterminées et prévisibles ou, à tout le moins, qu'elle échappera à la volonté arbitraire de quiconque. Ayant été rendus impersonnels et dépendant de règles générales et abstraites dont on ne peut prévoir les effets sur des individus particuliers au moment de leur promulgation, les actes mêmes des hommes de l'Etat deviennent de simples données sur la base desquelles l'individu peut faire ses propres plans. (p. 21)

iB.Hayek, Friedrich A.; décrit ainsi sans ambages son critère d'"évitabilité" pour les actions violentes qu'il prétend non coercitives :

"A condition que je sache d'avance que le fait de me placer dans telle situation attirera sur moi la coercition et que je puisse éviter cette situation, je peux ne jamais être soumis à la coercition. Au moins dans la mesure où les règles gouvernant la coercition ne me visent pas personnellement mais sont formulées de manière à frapper également tous ceux qui se trouvent dans des circonstances similaires, elles ne sont pas différentes de ces nombreux obstacles naturels qui affectent mes plans". (p. 142)

Le commentaire caustique du professeur Hamowy vise juste : "Il s'ensuit de cela que si M. X m'avertit qu'il me tuera si j'achète quoi que ce soit à M. Y,

et si les produits ce celui-ci sont aussi disponibles auprès d'un autre vendeur (qui est probablement M. X), il n'y aurait là aucune coercition!" En effet, on peut éviter d'acheter auprès de M. Y. "Selon ce critère, continue Hamowy, le caractère évitable d'une action peut créer une situation théoriquement identique à celle où aucune menace n'est proférée. Celui qui est menacé n'est pas moins libre qu'il n'était auparavant s'il a la possibilité concrète d'échapper à l'action de celui qui le menace. D'après la structure logique de cet argument, menacer de coercition n'est pas une action coercitive. Ainsi, si je sais que je serai attaqué par des voyous dans un certain quartier et que je puisse éviter d'y aller, je suis en mesure d'éviter toute coercition de leur part [...] On peut considérer le quartier infesté de voyous [...] exactement de la même manière qu'un marécage infesté par la peste, c'est-à-dire comme faisant partie des obstacles évitables qui ne sont pas dirigés contre moi personnellement" — et par conséquent non coercitifs, à en croire Hayek, Friedrich A..[\[290\]](#).

On voit que le critère hayékien de l'"évitabilité" pour définir les actions non coercitives conduit à une dilution manifestement absurde du concept de coercition, où des actions agressives et manifestement agressives sont rangées sous la même dénomination bénigne que des actions non-violentes. Par dessus le marché, Hayek est même prêt à abandonner la limitation de l'Etat qu'implique son faible critère d'évitement, puisqu'il admet que, contre l'impôt et la conscription par exemple, il n'y a pas de parade et qu'il n'est pas censé y en avoir. Mais ces mesures deviennent aussi "non coercitives" parce qu'"elles sont au moins prévisibles et qu'elles s'imposent sans égard pour la manière dont l'individu emploierait autrement ses énergies, ce qui les met à l'abri d'une grande partie du mal de la coercition". Et Hayek de continuer : "Si je sais que j'aurai à payer une certaine somme d'impôt et que mes plans s'organisent en fonction de cela, si une période de service militaire est à prévoir comme élément de ma carrière, alors je puis toujours suivre un plan général de vie qui est le mien et je me trouve aussi indépendant de la volonté d'autrui que les hommes savent l'être en société." (p. 143)

Rarement a-t-on aussi crûment mis en lumière à quel point il est absurde de vouloir fonder la liberté individuelle uniquement sur des règles générales, universelles ("également applicables") et prévisibles[\[291\]](#). Cela signifie que, par exemple, si une règle générale de l'Etat décrète que *chaque* personne sera réduite en esclavage une année sur trois, il n'y aurait rien de coercitif dans cet esclavage universel. Comment alors pouvons-nous croire à la supériorité des règles générales à la Hayek par rapport à d'autres formes d'arbitraire ? Soit deux sociétés. L'une est gouvernée par un vaste réseau de règles hayékiennes générales, également applicables à tous — du genre : "tous les trois ans chacun sera réduit à l'esclavage pour un an ; nul ne critiquera le gouvernement sous peine de mort ; nul ne boira de boissons alcoolisées ; chacun doit se prosterner en direction de la Mecque trois fois par jour à des heures déterminées ; tout le monde doit porter l'uniforme vert réglementaire ; etc." Il est clair que cette société, même si elle satisfait à tous les critères hayékiens de règne du Droit sans coercition, est parfaitement despotique et totalitaire. La seconde société est, au contraire, totalement libre, chaque personne étant libre de faire d'elle-même et de sa propriété ce qu'elle veut, de conclure des échanges à son gré, etc., mais à une exception près : une fois l'an, le monarque (qui ne fait littéralement rien

durant le reste de l'année) commet un acte d'agression tout à fait gratuit contre un seul individu, qu'il a arbitrairement choisi. Laquelle des deux sociétés doit-on considérer comme la plus libre, la plus libertarienne^[292] ?

On voit donc que la *Constitution of Liberty* de Hayek ne fournit d'aucune manière la norme ni le fondement d'un système de liberté individuelle. En plus d'une définition profondément erronée de la coercition, sa théorie des Droits individuels, comme le note Hamowy, ne repose ni sur la théorie morale ni sur "quelque arrangement social indépendant et non étatique" mais sur l'Etat lui-même. Pour Hayek, les hommes de l'Etat et leur règle de Droit sont véritablement à l'origine des Droits au lieu de se borner à les reconnaître et les protéger^[293]. On ne s'étonne pas alors que l'ouvrage de Hayek avalise une longue liste d'activités étatiques qui violent manifestement les Droits et libertés des citoyens individuels^[294].

Chapitre 29. Robert Nozick et l'immacule conception de l'Etat

Une version de ce chapitre est parue dans Murray Rothbard, Robert Nozick

L'ouvrage de Robert Nozick *Anarchie, Etat et Utopie* * ajoute à l'approche contractualiste lockéenne un processus de "main invisible" pour justifier l'Etat, en l'occurrence un Etat minimal limité à une fonction de sécurité (ou protection) publique. A partir d'un état de nature et d'un marché libre anarchiques, l'Etat nozickien apparaît à la suite d'un processus de main invisible qui ne viole les Droits de personne, passant du stade de l'agence de protection dominante à l'"Etat ultraminimal" et enfin à l'Etat minimal.

Avant de présenter une critique détaillée de ces divers stades, examinons un certain nombre d'erreurs qui se trouvent au coeur de la théorie de Nozick, et dont *chacune* est suffisante pour détruire sa tentative de justification de l'Etat.

Premièrement, et malgré la volonté de Nozick d'assurer ses arrières (voir pp. 6-9), il est du plus haut intérêt de voir si l'expérience historique nous fournit quelque exemple de son ingénieuse construction logique, de se demander si un Etat ou la plupart des Etats ou tous les Etats ont, *en réalité*, évolué de cette manière. C'est un grand défaut de Nozick de n'avoir pas fait une seule fois référence à l'expérience historique de l'Etat, qui est pourtant omniprésent dans l'histoire. En fait, il n'existe aucun élément de preuve nous autorisant à penser qu'un seul Etat soit apparu ou se soit développé à la Nozick. L'histoire prouverait plutôt le contraire : chacun des Etats dont l'histoire factuelle est connue tire son origine de la violence, de la conquête et de l'exploitation, autrement dit d'un processus dont Nozick lui-même admettrait qu'il a violé les Droits individuels. Dans son *Common Sense*, Thomas Paine écrivait fort justement sur l'origine des Rois et des Etats :

"si nous pouvions enlever le voile sombre de l'antiquité et remonter jusqu'à leur première apparition, nous ne trouverions dans le premier d'entre eux rien d'autre que le plus important brigand de quelque bande turbulente ; brigand dont la sauvagerie des méthodes ou la supériorité dans la ruse lui avait valu le titre de chef entre les pillards, et qui, en accroissant son pouvoir et en étendant ses déprédations, avait imposé aux gens pacifiques et sans défense de racheter leur sécurité par des contributions fréquentes.^[296]

On notera que s'il y a "contrat" dans l'évocation de Paine, il relève du *racket* plutôt que de quoi que ce soit qui, aux yeux du libertarien, puisse ressembler à une convention volontaire.

Puisque, d'une part, la possibilité de justifier les Etats actuels — à condition qu'ils soient ou deviennent des Etats minimaux — repose, selon Nozick, sur leur "immaculée conception" prétendue et que, d'autre part, il n'existe aucun Etat de ce genre, il s'ensuit qu'aucun des Etats que nous connaissons ne se justifie *même* s'il devenait ensuite un Etat minimal. On peut aller plus loin : *au mieux*, le modèle de Nozick pourrait servir à justifier les seuls Etats effectivement produits par son processus de main invisible. Il incombe donc à Nozick de se rallier aux anarchistes et de prôner l'abolition de tous

les Etats actuels ; il n'aurait ensuite qu'à se croiser les bras et à attendre l'opération de son hypothétique main invisible. *Au mieux*, par conséquent, le seul Etat minimal que Nozick puisse prétendre justifier est celui qui émergerait d'une future société anarcho-capitaliste.

Deuxièmement, *même si* l'un des Etats que nous connaissons était le fruit d'une immaculée conception, son existence actuelle *n'en serait pas pour autant justifiée*. Un sophisme profond vicie toutes les théories de l'Etat comme contrat social : c'est l'idée que l'on est lié et obligé par un contrat fondé sur une promesse. Ainsi, il suffirait que tous les individus dans l'état de nature abandonnent leurs Droits aux mains de l'Etat — ce qui est déjà, en soi, une hypothèse héroïque... —, et le théoricien du contrat social considérerait cette promesse comme contraignante jusqu'à la fin des temps. Or, selon la vraie théorie des contrats, que Williamson Evers appelle théorie des transferts de titres, seul est valide (et donc obligatoire) le contrat où s'échange une chose qui, en fait, est philosophiquement *aliénable*, ce qui n'est vrai *que* de titres particuliers de propriété ; tandis que, au contraire, d'autres attributs de l'homme, en l'occurrence l'auto-propriété qu'il exerce sur sa volonté et sur son corps ainsi que les Droits de la personne et de la propriété qui en découlent, sont inaliénables et donc non transférables par voie de contrat exécutoire. Si personne ne peut céder sa volonté, son corps ou ses Droits par voie de contrat obligatoire, alors *a fortiori* on ne peut céder les Droits ou les personnes de sa postérité. C'est ce que les Pères Fondateurs^{**} entendaient par le concept de Droits "inaliénables", ainsi exposé par George Mason dans sa Déclaration des Droits de Virginie :

"... tous les hommes sont par nature également libres et indépendants et titulaires de certains Droits naturels inhérents dont ils ne peuvent par aucune convention, quand ils entrent en société, priver ou dépouiller leur postérité". [\[297\]](#)

Nous avons vu (1) qu'aucun Etat actuel n'a été conçu de manière immaculée, bien au contraire ; (2) que, par conséquent, le seul Etat minimal défendable serait celui qui apparaîtrait *postérieurement* à l'établissement d'un monde anarchiste de marché libre ; (3) qu'en vertu de sa propre logique, Nozick devrait donc devenir anarchiste et attendre l'opération de sa main invisible ; et (4) que *même si* un Etat était né comme le fruit d'une immaculée conception, le caractère sophistique du contrat social impliquerait qu'aucun Etat actuel, fût-il minimal, n'est en tous cas défendable.

Passons maintenant à l'examen des divers stades nozickiens et en particulier de la nécessité et moralité présumée de leur succession. Nozick part de l'hypothèse que chaque agence de protection anarchiste agit moralement et sans intention agressive, qu'elle "tente de bonne foi d'agir à l'intérieur des limites de la loi de nature telle que l'a définie Locke" (p. 35).

Premièrement, Nozick postule que chaque agence de protection exigera de ses clients qu'ils renoncent à leur Droit de répondre à une agression par des représailles privées, et refusera de les défendre s'ils s'exposent ainsi à des contre-représailles (pp. 32-33). Peut-être que oui, mais peut-être que non. Cette question relèverait de chacune des agences de protection en activité sur le marché, et la réponse ne va pas de soi. Il est possible, sinon probable, que celles qui limiteraient ainsi leurs services ne pourraient soutenir la

concurrence des autres.

Nozick aborde ensuite les différends qui apparaîtraient entre clients de différentes agences. Il propose trois scénarios, dont deux (et un volet du troisième) débouchent sur des conflits armés entre les agences de protection. Disons d'abord que ces scénarios contredisent l'hypothèse même de Nozick concernant la bonne foi et le comportement non-agressif des agences de protection car, sur deux d'entre elles qui en viendraient aux mains, l'une au moins serait coupable d'agression. De plus, il est économiquement insensé de croire que sur le marché, des agences de protection auraient recours à la solution des armes, ce qui effraierait leurs clients et leur coûterait très cher. Il est absurde de penser que, sur le marché, les agences de protection négligeraient de s'entendre à l'avance sur des arbitres ou des cours d'appel à qui confier leurs différends éventuels. En fait, un élément crucial des services de sécurité et des services judiciaires offerts par une agence de protection ou un tribunal privé résiderait justement dans les arrangements prévus pour faire trancher les différends par telle cour d'appel ou tel arbitre.

Venons-en maintenant à l'important scénario numéro 3 de Nozick. Les deux agences de protection, écrit-il, "s'entendent pour résoudre pacifiquement les affaires sur lesquelles leurs opinions divergent. Elles conviennent de désigner un tiers, arbitre ou tribunal, aux décisions duquel elles se soumettront leurs différends. (Une autre possibilité est qu'elles établissent des règles décidant quelle agence de protection aurait le pouvoir de juridiction dans telles ou telles circonstances.)^{***}" (p. 34). Jusqu'ici, aucun problème. Mais voilà soudain un saut de géant : "Ainsi émerge un système de cours d'appel et de règles acceptées [...] Malgré l'existence de différentes organisations, il existe un système judiciaire fédéral unifié dont les organisations sont les composants." Mon opinion est que cet "ainsi"-là n'a aucune raison d'être et que le reste relève du *non sequitur* [298]. Le fait que chaque agence de protection ait conclu des ententes avec toutes les autres afin de soumettre leurs différends à des cours d'appel ou des arbitres particuliers n'implique absolument pas "un système judiciaire fédéral unifié". Au contraire, il y aurait sans doute, et même probablement, des centaines voire des milliers d'arbitres et juges d'appel choisis de cette manière, et on n'a aucune raison de les considérer comme faisant partie d'un seul système judiciaire. Nul besoin, par exemple, d'une Cour Suprême unique pour trancher les différends. Comme il y a deux parties et seulement deux à chaque différend, tout ce dont on a besoin est un juge ou un arbitre comme tiers agissant. On compte présentement aux Etats-Unis plus de 23 000 arbitres professionnels, nombre qui augmenterait sans doute de plusieurs milliers si le système actuel des tribunaux étatiques était aboli. Chacun de ces arbitres pourrait être appelé à trancher des différends et à servir en appel.

Nozick prétend que, de l'anarchie, émergerait nécessairement, comme par l'effet d'une main invisible, une agence de protection *dominante* regroupant "presque toutes les personnes" résidant dans un territoire donné. Mais nous avons vu que l'argument principal de Nozick à l'appui de cette conclusion est tout à fait invalide. Il écrit par exemple que "à la différence des autres biens qui sont évalués comparativement, des services concurrents de protection maximale ne peuvent coexister"^{***} (p. 35). Qu'est-ce qui justifie

cette négation péremptoire ? Premier argument : “la nature du service mène les différentes organisations [...] à entrer en violent conflit les unes avec les autres” au lieu de tout simplement se faire concurrence pour attirer les clients. Or, nous avons vu que cette hypothèse de conflit est erronée, d’abord de par le postulat même de Nozick selon lequel chaque agence de protection se comporte de manière non agressive, ensuite en vertu de son propre scénario 3, qui prévoit que les agences de protection s’entendent mutuellement pour régler pacifiquement les différends. Deuxième argument de Nozick : “Aussi, comme la valeur du produit moins que maximal décline de façon non proportionnée avec le nombre qui achète le produit maximal, les clients ne choisiront pas régulièrement le bien de valeur moindre, et les sociétés en concurrence sont prises dans une spirale descendante.” Mais pour quelle raison ? Nozick énonce ici des propositions sur l’économie du marché de la sécurité pour lesquelles il n’existe absolument aucune preuve. Pourquoi y aurait-il dans l’industrie de la sécurité des économies d’échelle qui produiraient un monopole quasi-naturel dans chaque territoire ? L’évidence ne crève pas les yeux. Bien au contraire, les faits pointent précisément dans le sens contraire — l’expérience empirique de l’histoire contemporaine et ancienne est ici directement pertinente. On compte, nous l’avons mentionné, des dizaines de milliers d’arbitres professionnels aux Etats-Unis ; on compte aussi des dizaines de milliers d’avocats et de juges ainsi qu’un grand nombre de sociétés privées de sécurité qui offrent des vigiles, des veilleurs de nuit, etc., et ce, sans qu’aucun signe de monopole naturel géographique ne se manifeste dans aucun de ces domaines. Pourquoi en irait-il différemment des agences de protection dans l’anarchie ?

Et si on considère ce qui, dans l’histoire, ressemble le plus à des tribunaux et des systèmes de protection anarchistes, nous découvrons encore de nombreux faits qui démontrent la fausseté des thèses de Nozick. Les foires de Champagne furent, des siècles durant, le plus grand centre du commerce international en Europe ; un certain nombre de tribunaux, ceux des marchands, des nobles, de l’Eglise, étaient en concurrence pour attirer des clients ; or, non seulement aucune agence de protection dominante ne fit son apparition, mais on ne ressentait même pas le besoin de cours d’appel. Durant un millénaire, jusqu’à sa conquête par Cromwell, dans l’ancienne Irlande de nombreux juristes, écoles de juristes et agences de protection se faisaient concurrence à l’intérieur des mêmes régions sans qu’aucune organisation ne dominât. Après la chute de Rome, plusieurs tribus barbares coexistant dans les mêmes régions réglaient pacifiquement leurs différends : chacune imposait sa propre loi à ses membres et des règles avaient été établies d’un commun accord pour résoudre les conflits mettant en cause les tribunaux et les lois de diverses tribus. A notre époque de progrès technique et de communications peu coûteuses, la concurrence au-dessus des frontières serait facilitée : par exemple, c’est sans difficulté que, les agences de protection “La Métropolitaine”, “L’Equitable” et “La Prudentielle” maintiendraient des réseaux couvrant plusieurs régions.

En fait, il devrait être facile de prouver qu’il y a un “monopole naturel” dans l’assurance plus que dans la sécurité puisque les primes devraient tendre à diminuer avec l’augmentation du nombre des assurés. Or il est au contraire évident qu’une forte concurrence oppose les compagnies d’assurance, et elle serait encore plus vigoureuse si la réglementation

étatique ne l'étouffait pas.

La thèse nozickienne selon laquelle une agence de protection dominante apparaîtrait dans chaque territoire géographique n'est donc qu'une tentative *a priori* et injustifiable pour décrire à l'avance la configuration résultant du marché libre, ambition qui va à l'encontre de ce que nous savons des faits historiques et des institutions. Certes, il n'est *pas inconcevable*, quoique hautement improbable, qu'une agence de protection domine dans une région particulière. Et si cela se produisait, comme Roy Childs l'indique dans sa critique de Nozick, l'agence dominante ne prendrait vraisemblablement pas la forme d'un "système fédéral unifié". Childs note aussi qu'il n'est pas plus légitime de mettre tous les services de sécurité dans le même panier et de les dénommer "monopole unifié" qu'il ne le serait de considérer en bloc tous les producteurs agro-alimentaires du marché et de les assimiler à un système collectif ou un monopole de la production^[299].

De plus, le Droit et l'Etat sont bien distincts, théoriquement et historiquement, et le Droit se développerait dans une société de marché anarchique sans Etat. Plus précisément, un processus de marché et de main invisible présiderait effectivement au développement des formes concrètes des institutions légales de l'anarchie — la magistrature, l'arbitrage, les procédures de règlement des litiges, etc. — tandis que le Code de Droit fondamental (interdisant d'agresser la personne et la propriété d'autrui) devrait recevoir l'assentiment de toutes les agences judiciaires, exactement comme les juges concurrentiels ont un jour consenti à appliquer et à développer les principes fondamentaux du droit coutumier ou *Common Law* ^[300]. Mais ce dernier phénomène, insistons là-dessus, n'exigerait ni système légal unifié ni agence de protection dominante. Toute agence qui transgresserait le Code fondamental libertarien serait ouvertement mise hors-la-loi et perçue comme un agresseur ; Nozick lui-même admet qu'on ne reconnaîtrait aucune légitimité à une telle agence et, par conséquent, qu'elle ne ferait pas long feu dans la société anarchiste (p. 35).

Aussi improbable que ce soit, imaginons qu'une agence de protection dominante voie le jour. Comment sauter de là à l'Etat ultra-minimal sans violer les Droits de quiconque ? Nozick décrit (aux pages 78 et 79) l'inquiétude de l'agence de protection dominante devant les indépendants qui, avec leurs procédures incertaines, exercent des représailles pleines de fougue et de danger contre ses propres clients. Ne devrait-on pas lui reconnaître le Droit de protéger ses clients contre ces actions imprudentes ? Nozick soutient que l'agence de protection dominante a bel et bien le Droit d'interdire les procédures dangereuses contre ces clients, cette interdiction établissant *par le fait même* l'Etat ultra-minimal, défini comme l'agence qui interdit par la force aux autres agences de faire respecter les Droits individuels.

Deux problèmes se posent immédiatement. Premièrement, qu'est-il arrivé de la résolution pacifique des différends qui caractérisait le scénario 3 ? Pourquoi l'agence dominante et les indépendants ne s'entendraient-ils pas, de préférence à l'avance, pour soumettre leurs différends à un juge ou à un arbitre ? Mais c'est là qu'intervient l'étrange "ainsi" dont Nozick s'est servi pour assimiler ces ententes volontaires à un "système judiciaire fédéral unifié". Autrement dit, si chaque fois que l'agence dominante et les

indépendants résolvent leurs différends à l'avance Nozick appelle cette situation "agence unique" c'est *par définition* qu'il exclut toute résolution pacifique des différends sans apparition du monopole coercitif de l'Etat ultra-minimal.

Pour les fins de la discussion, acceptons néanmoins cette définition douteuse de l'"agence unique". L'agence dominante serait-elle pour autant justifiée de mettre ses concurrents hors la loi ? Certes non, même si son intention est d'empêcher la violence. *Quid* en effet des nombreux cas où les agences de protection indépendantes appliquent la loi parmi *leurs propres clients* et n'ont pas affaire à ceux de l'agence dominante ? En vertu de quel Droit peut-on imaginer que l'agence dominante intervienne pour interdire des procédures judiciaires et des arbitrages pacifiques qui ont cours entre les clients des compagnies indépendantes et qui n'affectent les siens d'aucune manière ? La réponse est qu'un tel Droit n'existe pas, de sorte que l'agence dominante qui interdit l'activité de ses concurrents transgresse leurs Droits ainsi que les Droits de leurs clients actuels et potentiels. De plus, Roy Childs fait remarquer que cette décision d'imposer un monopole n'est guère le fait d'une main invisible : c'est une décision *délibérée* et très visible, qui doit être traitée comme telle^[301].

L'agence de protection dominante, soutient Nozick, aurait le Droit d'interdire les activités "risquées" auxquelles se livrent les indépendants. Mais les indépendants, n'ont-ils pas eux aussi le Droit d'interdire les activités risquées du dominateur ? Ne s'ensuivra-t-il pas une guerre de tous contre tous, ce qui va à l'encontre des hypothèses du scénario 3 et impliquerait nécessairement des violations de Droits ? Où est donc passée la moralité de l'état de nature que Nozick postulait depuis le début ? De plus, comme Childs le note, que fait-on du risque qu'il y a d'avoir une agence de protection coercitive et monopoliste ?

"Qui limitera son pouvoir ?" écrit Childs. "Qu'arrivera-t-il dans l'éventualité où elle assume encore plus de pouvoirs ? Son monopole fait que tout désaccord au sujet de ses fonctions sera résolu et jugé par elle-même. Puisque les procédures pénales coûtent cher, on a toutes les raisons de supposer que le manque de concurrence rendra l'agence dominante moins prudente ; or, ici encore, elle seule est habilitée à porter un jugement sur la légitimité de ses propres procédures, comme Nozick nous le dit explicitement".^[302] La concurrence, effective ou potentielle, entre les agences de protection garantit non seulement une sécurité de haute qualité au plus bas coût, mais elle fournit aussi, contre la tentation de d'illégalité, c'est-à-dire d'agression contre la personne ou la propriété des clients et des non-clients, le vrai système de limites et de contrepoids du marché. Si l'une des nombreuses agences de protection sort de la légalité, il en reste d'autres pour la combattre au nom des Droits de leurs clients ; mais qui peut nous protéger contre l'Etat, ultra-minimal ou minimal ? On nous permettra de rappeler encore une fois l'expérience de l'histoire, de rappeler que l'effrayante chronique des crimes et des assassinats commis par les hommes de l'Etat au cours des siècles nous laisse peu de raison de supposer en quoi que ce soit que leur activité à *eux* serait sans danger. Je soutiens que les périls de la tyrannie étatique sont beaucoup plus grands que ceux d'une ou deux actions inquiétantes exécutées par des agences de protection concurrentielles.

Ce n'est pas tout. A partir du moment où il est permis d'aller plus loin que simplement se défendre contre une agression manifeste et flagrante, à partir du moment où l'on peut employer la force contre les activités "potentiellement dangereuses" de quelqu'un, alors il n'y a plus de garde-fou qui tienne, il n'y a pratiquement plus de limite à la transgression des Droits d'autrui. Quand on admet que la crainte suscitée par le "danger potentiel" des activités d'autrui justifie des mesures coercitives, on peut alors rationaliser *n'importe quelle* tyrannie, et l'Etat minimal de Nozick se mue rapidement en Etat maximal. Je soutiens qu'il n'y a pas moyen, dans le système nozickien, d'interrompre la dérive de l'Etat ultra-minimal vers l'Etat totalitaire maximal. On ne peut plus fonder en raison le refus du principe de la détention préventive. Et la suggestion plutôt farfelue de Nozick d'utiliser des prisons-stations de villégiature comme moyen de "compensation" ne suffit guère à écarter le spectre du totalitarisme (p. 178 et suiv.). Evoquons quelques exemples. Les adolescents mâles de race noire constituent sans doute de nos jours la catégorie de délinquants la plus importante aux Etats-Unis. Le risque qu'ils commettent des méfaits est beaucoup plus grand que pour n'importe quelle autre catégorie d'âge, de sexe ou de race. Pourquoi alors ne pas tous les enfermer et les laisser vieillir jusqu'à ce que le risque ait décru ? Je suppose que nous pourrions les "indemniser" en leur donnant des aliments sains, des vêtements, des jeux et en leur apprenant un métier utile. Qu'est-ce qui ne va pas là-dedans ? L'argument majeur en faveur de la Prohibition nous donne un autre exemple. Il est certain que les gens commettent beaucoup plus d'infractions et sont plus négligents sur la route quand ils sont ivres que quand ils sont sobres comme un Mormon. Pourquoi alors ne pas interdire les boissons alcoolisées, ce qui réduirait le risque et la crainte, quitte à "indemniser" les malheureuses victimes de la loi en leur fournissant aux frais du contribuable tout le bon jus de raisin qu'ils pourront ingurgiter ? Et que dire du projet de l'infâme docteur Arnold Hutschnecker, qui voulait "identifier" à l'école primaire les futurs criminels présumés et les enfermer pour bien leur laver le cerveau ? Pourquoi pas ? Dans tous les cas, je suggère qu'il n'y a qu'une raison pour s'opposer à ces idées, ce qui ne surprendra pas les libertariens favorables aux Droits individuels inaliénables : c'est que personne n'a le *Droit* d'employer la force contre quiconque n'est pas lui-même directement engagé dans un acte *manifeste* de violation des Droits. Toute atténuation de ce principe qui accepterait la coercition dans les cas de "risques" éloignés, ouvre la porte à un despotisme sans limite. Tout Etat fondé sur ce principe-là a été conçu non pas de manière immaculée (c'est-à-dire sans violer les Droits de quiconque) mais par un acte sauvage de viol.

Donc, même si le risque était mesurable, même si Nozick pouvait nous indiquer la frontière à partir de laquelle des activités sont "trop" risquées, le rite de passage qu'il propose entre l'agence de protection dominante et l'Etat ultraminimal aurait toujours la nature d'une agression, d'une violation des Droits, et demeurerait illégitime. Mais comme Childs l'indique, il est illusoire d'espérer mesurer ce genre de "risque" et encore moins les degrés de crainte — les deux phénomènes étant purement subjectifs^[303]. Les seuls risques qui soient mesurables se retrouvent dans ces rares situations — telles que la loterie ou la roulette — où les événements particuliers sont aléatoires, parfaitement homogènes et répétés un grand nombre de fois. Dans presque toutes les situations d'action humaine, ces conditions sont absentes et, par conséquent, on ne saurait

identifier la frontière séparant les risques acceptables de ceux qui ne le sont pas.

Ce qui nous amène à une idée très utile de Williamson Evers : il faut, dit-il, “assumer les risques normaux de la vie”. Le monde dans lequel nous vivons se caractérise par l’inéluctable variété et l’incommensurabilité de l’incertitude et des risques. Dans une société libre, nantie de tous les Droits individuels, c’est à chaque individu d’assumer les risques normaux qui affectent sa propre personne et sa propriété légitime. Ainsi, s’agissant de ses risques à soi, nul n’a le Droit de forcer quelqu’un d’autre à les réduire : forcer quelqu’un à assumer les risques d’autrui constitue une agression et une violation du Droit que le système judiciaire doit justement empêcher et punir. Bien sûr, une société libre permet à chacun, pour contrôler ses risques, de prendre des mesures qui ne violent pas les Droits et la propriété d’autrui — par exemple, en souscrivant des assurances, en faisant des opérations de couverture sur les marchés financiers, en contractant des garanties d’exécution, etc. Mais il s’agit d’actes volontaires dont aucun ne relève de l’impôt ni du monopole coercitif. Et Childs a bien montré que toute interférence coercitive dans la prise en charge des risques par le marché fait sortir de l’optimum la couverture du risque par la société et, par conséquent, *augmente* le risque auquel celle-ci est exposée [\[304\]](#).

Un exemple d’acceptation par Nozick de la transgression des Droits de propriété se trouve dans l’inquiétude qu’il manifeste (pp. 77-78) pour le propriétaire foncier privé qui serait entouré de propriétaires ennemis lui interdisant de sortir de chez lui. A la réponse libertarienne selon laquelle n’importe quel propriétaire rationnel aurait d’abord pris soin d’acheter des Droits de passage auprès des propriétaires environnants, Nozick oppose le cas de celui qui a tellement d’ennemis qu’il demeurerait dans l’incapacité d’aller où que ce soit. Ce problème n’est pas seulement un problème de propriété du sol. Sans même se placer dans la société libre, on peut imaginer aujourd’hui même quelqu’un qui serait tellement détesté par le monde entier que personne ne commercerait avec lui ni ne lui ouvrirait sa propriété. Eh! bien, la seule réponse est qu’il doit assumer ce risque. Toute tentative pour faire lever le boycott par la coercition physique constituerait une transgression illégitime des Droits des boycotteurs. Notre homme ferait aussi bien de se trouver des amis ou d’acheter des alliés, et vite.

Comment Nozick passe-t-il de son Etat ultra-minimal à son Etat minimal ? Il soutient que l’Etat ultra-minimal est moralement obligé d’indemniser celui à qui il interdit d’acheter les services des agences de protection indépendantes en lui offrant gratuitement ses services de sécurité — d’où l’Etat “veilleur de nuit” ou l’Etat minimal [\[305\]](#). Notons d’abord que l’on a, ici aussi, affaire à une décision consciente et visible et certes pas à un processus de main invisible. Mais il est plus important de comprendre que le principe de compensation de Nozick pèche encore davantage contre la philosophie, s’il était possible, que sa théorie du risque. Premièrement, en effet, en droit pénal, l’indemnisation n’est qu’une méthode pour dédommager la victime et ne représente en aucun cas une sanction morale du crime. De son côté, Nozick se demande (p. 81) si la notion de Droits de propriété signifie que les autres peuvent les transgresser “à condition qu’ils offrent une compensation à la personne dont la limite a été transgressée”. Or, n’en déplaise à Nozick, on doit invariablement répondre : “non”. Dans

sa critique de Nozick, Randy Barnett, le dit bien : “A l’opposé du principe de compensation de Nozick, toute violation des Droits doit être interdite. C’est cela qu’un Droit signifie.” Il explique que “si le paiement volontaire du prix d’achat rend l’échange licite, l’indemnisation ne rend pas une agression licite ni justifiée”^[306]. Les Droits ne doivent pas être violés, un point c’est tout. L’indemnisation n’est qu’une méthode de réparation ou de punition après le fait : il ne m’est pas permis de m’introduire cavalièrement dans la maison de quelqu’un et de casser ses meubles sous prétexte que je suis disposé à l’indemniser par la suite^[307].

Deuxièmement, il n’y a de toute manière aucun moyen de déterminer le montant de l’indemnité. La théorie de Nozick suppose des échelles d’utilité constantes, mesurables et connaissables par l’observateur extérieur, toutes hypothèses qui sont fausses^[308]. La théorie autrichienne de la valeur subjective démontre que les échelles de valeur des gens sont toujours susceptibles de changer et qu’aucun observateur extérieur ne peut les mesurer ni les connaître. Si j’achète un journal pour cinq francs, tout ce que l’on peut dire, et rien de plus, concernant mon échelle de valeurs, est qu’au moment de l’achat, le journal vaut plus de cinq francs pour moi. Mon évaluation peut changer demain, et les autres segments de mon échelle d’utilité demeurent inaccessibles à autrui. (Une question de moindre importance concerne l’utilisation prétentieuse que fait Nozick de la notion de “courbes d’indifférence”, qui n’est même pas nécessaire à sa démonstration mais qui constitue une autre erreur : en effet, l’indifférence, par définition, n’apparaît jamais dans l’action, dans les échanges réels, et elle est donc insaisissable et objectivement absurde. De plus, une courbe d’indifférence suppose deux axes dans l’espace des biens : que peuvent bien représenter les axes pour les courbes postulées par Nozick ?)^[309] S’il n’y pas moyen de savoir ce qui rendra une personne aussi satisfaite après un changement qu’avant, aucun observateur extérieur, y compris un homme de l’Etat minimal, ne peut déterminer le montant de l’indemnité requise. L’école de Chicago tente de résoudre le problème en postulant tout simplement que la perte d’utilité d’une personne est équivalente à la valeur en argent de ce qu’elle a perdu : imaginons par exemple qu’on lacère un tableau qui m’appartient et que les experts évaluent à 10 000 francs le prix de vente que j’aurais pu en obtenir, ce montant définirait l’indemnité appropriée qui m’est due. Pourtant, personne ne sait vraiment à quel niveau se serait établi le prix du marché, qui peut fort bien différer demain de ce qu’il est d’aujourd’hui. Deuxièmement, et c’est un point plus important, mon attachement au tableau peut signifier beaucoup plus pour moi que son prix en argent, et il n’y a aucun moyen pour personne de déterminer cette valeur sentimentale : me poser la question est inutile puisque rien ne m’empêche de mentir pour obtenir une plus forte indemnité^[310].

En plus de cela, Nozick n’explique pas pourquoi l’agence de protection dominante ne devrait pas indemniser ses *propres* clients pour avoir porté atteinte à leur liberté à eux de changer de fournisseur. Pourtant, ils voient le domaine de leurs choix limité par la force, et ils pourraient même considérer que le contrepoids que la concurrence apportait à la tentation tyrannique de l’agence dominante était tout à leur avantage. Comment, dans ce cas, déterminer le niveau de l’indemnité ? Non seulement Nozick fait comme s’il n’y avait pas lieu d’indemniser les clients de l’agence de protection dominante privés de leur Droit par le monopole, mais qu’en est-il

des anarchistes convaincus qui vivaient dans l'état de nature ? N'ont-ils pas été traumatisés par l'émergence fort peu immaculée de l'Etat ? Doit-on les indemniser pour l'horreur qu'ils ont vécue en assistant à l'apparition de l'Etat ? A combien évaluer leur indemnité ? En vérité, l'existence d'*un seul* anarchiste passionné qui ne pourrait jamais être dédommagé pour le désarroi psychique que lui cause l'apparition de l'Etat suffit pour saborder le processus prétendument non violent d'apparition de l'Etat minimal imaginé par Nozick. Car aucune indemnité ne pourrait apaiser la douleur de l'anarchiste absolu.

Ce qui nous amène à un autre défaut du processus nozickien : le fait étrange que l'indemnité accordée par l'agence de protection dominante à ceux qui ne sont pas ses clients n'est pas versée en argent liquide mais prend la forme de services gratuits (et sans doute de qualité douteuse). Or, certains défenseurs du principe de compensation ont bien montré qu'une indemnité en *argent*, qui laisse le bénéficiaire libre d'acheter ce qu'il veut, est hautement préférable pour lui à une indemnité en nature. Pourtant Nozick postule simplement que l'indemnité prendrait la forme d'une extension des services de sécurité sans jamais considérer l'option d'un paiement en argent. Pour l'anarchiste, cette forme d'"indemnisation" — qui n'est rien d'autre que l'institution d'un Etat — est d'une ironie plutôt macabre. Roy Childs écrit avec force : "[Nozick] veut nous interdire de recourir aux services de toute agence de protection concurrentielle hormis celle qui serait dominante. Et qu'est-il prêt à nous offrir comme *compensation* pour cette interdiction ? Il est vraiment trop généreux, de nous donner comme compensation rien de moins que *l'Etat*. Je revendique l'honneur d'être le premier à rejeter publiquement cette offre. Mais [...] voilà justement le hic : *il ne nous est pas possible de la rejeter*. Elle nous est imposée bon gré mal gré, que nous soyons ou non d'accord pour obtenir l'Etat en compensation."^[311]

De plus, nous n'avons aucune garantie, dans la logique même du système de iB.Nozick, Robert, que l'Etat minimal indemnise tout le monde équitablement, comme il le suppose pourtant. En effet, il n'y a aucune chance pour que les échelles de valeurs de tout le monde soient identiques. Mais alors, comment découvrir les différences et payer des indemnités variables en fonction de cela ?

Même si nous ne considérons que les personnes indemnisés dans le système nozickien, à savoir les anciens clients des autres agences et ceux qui le seraient actuellement, on doit déterminer qui ils sont. Comment les découvrir ? En effet, dans le modèle même de Nozick, il n'y a que ces clients en concurrence, actuels ou potentiels, qui aient besoin d'une compensation. Mais comment distinguer, comme une juste indemnité l'exige, entre ceux qui sont privés de leur agence de protection préférée, à qui une indemnité est due, de ceux qui n'auraient de toute manière pas recouru aux agences de protection indépendantes et qui, par conséquent, n'ont Droit à aucune indemnité ? En ignorant cette distinction, l'Etat minimal de Nozick n'effectue pas la compensation requise par le modèle même.

Childs présente un autre excellent argument contre la compensation préconisée par Nozick, à savoir les conséquences désastreuses qu'elle entraînerait pour l'Etat minimal en augmentant son coût de fonctionnement

et, par conséquent, le prix de ses services. Il s'explique :

“Puisque l'Etat minimal doit protéger tout le monde y compris ceux qui ne peuvent pas payer et puisqu'il doit indemniser tous ceux dont il a interdit les activités risquées, il s'ensuit qu'il doit demander à ses clients d'origine un prix *plus élevé* que ne le faisait l'Etat ultra-minimal. Mais cela augmentera *ipso facto* le nombre de ceux qui, étant données leurs courbes de demande, *auraient choisi* les services des agences non dominantes [...] de préférence à l'agence de protection dominante devenue Etat ultra-minimal puis Etat minimal. L'Etat minimal doit-il les protéger gratuitement ou les indemniser, eux aussi, parce qu'il leur interdit de recourir à d'autres agences ?

Si oui, il doit alors, une fois encore, soit augmenter le prix demandé à ses clients restants, soit réduire ses services. Dans un cas comme dans l'autre, la conséquence sera de faire apparaître d'autres personnes qui, étant données les caractéristiques de leurs courbes de demande, auraient choisi les agences non dominantes plutôt que la dominante. Doivent-ils, eux aussi, être indemnisés ? Si oui, le processus conduit au point où, à part quelques riches, partisans fanatiques de l'Etat minimal, personne n'est prêt à payer des services de protection fortement dévalués. Dans ces conditions, on peut croire que l'Etat minimal serait très rapidement relégué dans les poubelles invisibles de l'histoire, ce que, à mon avis, il a parfaitement mérité [\[312\]](#).

Abordons maintenant une question secondaire mais non sans importance, concernant la compensation. Faisant sienne la malheureuse clause de réserve de Locke, concernant l'acquisition des Droits de propriété sur les terres non utilisées, Nozick affirme que personne ne peut se les approprier si la population restante s'en trouve “défavorisée” du point de vue de l'accès à la propriété (p. 178 et suiv.). La question est : comment savoir s'ils sont ou non défavorisés ? En fait, la clause de Locke conduirait naturellement à interdire *toute* propriété privée du sol comme contraire au Droit puisque l'on peut toujours soutenir que la réduction de l'espace disponible par un individu défavorise tous les autres, dont le domaine d'appropriation se trouve ainsi limité. En vérité, il n'y a aucun moyen de vérifier s'ils sont défavorisés ni de mesurer la chose. Et à supposer qu'ils le soient, je suggère que cela fait partie des risques que l'on doit naturellement assumer. Chacun doit avoir le Droit d'approprier pour soi-même des terres ou d'autres ressources jusqu'alors non appropriées. Si les retardataires sont défavorisés, eh! bien, cela fait partie des risques qu'ils doivent assumer dans ce monde de liberté et d'incertitude. Il ne sert à rien de se lamenter sur le fait qu'il n'y a plus de vastes étendues vierges aux Etats-Unis. En fait, on peut généralement avoir “accès” à ces ressources à sa guise pourvu que l'on paie le prix du marché ; et même si leurs propriétaires refusaient de vendre ou de louer, cela fait partie des Droits de ceux-ci dans une société libre. Même Locke a pu se tromper une fois de temps en temps [\[313\]](#).

Venons-en à une autre question capitale : l'interdiction des activités potentiellement dangereuses sous réserve de compensation trouve son fondement dans la thèse de Nozick selon laquelle personne n'aurait le Droit de se livrer à des activités ou des échanges “improductifs” (qui comprennent les activités risquées), qui devraient par conséquent pouvoir être interdits [\[314\]](#). En effet, Nozick admet que si ces activités potentiellement dangereuses d'autrui étaient légitimes, leur interdiction

sous réserve de compensation ne serait pas valable et que nous serions obligés “de négocier un contrat avec [ces personnes] par lequel elles acceptent de ne pas se livrer à l’activité en question”. “Pourquoi, continue Nozick, ne devrions-nous pas leur offrir une bonne raison de ne pas agir, ou bien les embaucher ou les acheter pour les empêcher de faire cette action ?” (pp. 110-111) Autrement dit, sans sa théorie fallacieuse des activités “improductives” condamnées comme illégitimes, Nozick devrait reconnaître le Droit qu’ont les gens de mener ces activités, le principe de la prohibition des risques associé à la compensation s’écroulerait, et ni son Etat ultra-minimal ni son Etat minimal ne seraient défendables.

Nous arrivons ici à ce que nous pourrions appeler le principe nozickien de la “mort subite”. En effet, le critère de Nozick pour qu’un échange soit productif est qu’il place chaque partie dans une situation meilleure que si l’autre partie n’avait pas existé, tandis qu’un échange improductif est un échange où l’une des deux parties s’en porterait mieux si l’autre tombait raide mort^[315]. Ainsi, écrit-il, “si je vous paie pour que vous ne me fassiez pas de mal, vous ne m’apportez rien que je ne posséderais si vous n’existiez pas du tout ou si vous existiez sans avoir quoi que ce soit à faire avec moi” (p. 111). Le “principe de compensation” de Nozick affirme qu’une activité improductive peut être interdite pourvu que la victime de la prohibition reçoive une indemnité équivalente à l’avantage dont on l’a privée.

Examinons comment Nozick applique au problème du chantage ses principes d’improductivité et de compensation^[316]. Il essaie de justifier sa condamnation du chantage en arguant que les contrats improductifs devraient être illégaux et qu’un contrat de chantage est improductif puisque la partie “victime” souffre de l’existence même du maître-chanteur (pp. 111-113). Bref, si le maître-chanteur Durand tombait raide mort, Dupont (sa “victime”) s’en trouverait mieux. Autrement dit, Dupont paie Durand non pas pour améliorer sa situation mais pour que l’autre ne la rende *pas pire*. Pourtant, ce genre de contrat est certainement un contrat productif puisque Dupont est quand même dans une meilleure situation après avoir conclu l’échange qu’il ne serait s’il ne l’avait pas conclu.

Cette théorie amène Nozick dans des eaux pour le moins troubles, ce qu’il reconnaît à l’occasion (mais pas toujours). Par exemple, il admet que sa justification de l’illégalité du chantage l’oblige à considérer comme également illégal le contrat impliqué par l’exemple suivant : Lebrun vient dire à Levert, son voisin “J’ai l’intention de construire sur mon terrain un bâtiment de couleur rose”, en sachant fort bien que Levert va en faire une maladie. “Toutefois, continue Lebrun, je suis prêt à surseoir à mon projet si vous me payez telle somme d’argent.” Nozick admet que cela serait illégal dans son système parce que Levert paierait Lebrun pour ne pas voir sa situation empirer, d’où un contrat improductif. Bref, Levert s’en trouverait mieux si Lebrun tombait raide mort. Il est bien difficile pour un libertarien de concilier cette prohibition avec une quelconque théorie plausible des Droits de propriété et encore moins avec celle que nous proposons dans le présent ouvrage. De manière analogue à ce que nous disions plus haut concernant le chantage, Nozick admet qu’il serait pourtant légal, dans son modèle, que Levert, ayant entendu parler du projet de bâtiment rose de Lebrun, vienne de lui-même offrir à celui-ci de le payer pour qu’il ne le mette pas à exécution. Mais pourquoi l’échange deviendrait-il productif

pour la seule raison qu'il a été proposé par Levert^[317] ? Quelle différence cela fait-il que ce soit l'un ou l'autre qui parle le premier ? Levert ne serait-il pas toujours mieux loti si Lebrun tombait raide mort ? Poursuivons l'analogie. Serait-il contraire à la conception du Droit de Nozick que Lebrun refuse l'offre de Levert et, *en un deuxième temps*, exige davantage ? Pourquoi ? Ou encore, Nozick interdirait-il à Lebrun de faire connaître son projet de bâtiment rose à Levert très subtilement — disons en publiant une annonce à ce sujet dans le journal et en lui envoyant la coupure — pour ensuite laisser la nature humaine suivre son cours ? N'est-ce pas plutôt un geste de courtoisie ? Et en vertu de quoi le seul fait d'annoncer quelque chose pourrait-il être interdit par la loi ? A l'évidence, la thèse de Nozick devient d'autant plus fragile qu'on en considère les implications.

De toute évidence, Nozick n'a pas examiné toutes les implications de son principe de la "mort subite". S'il veut dire, comme il semble le faire, que X exerce une "coercition" illégitime contre Y dès lors que celui-ci serait dans une meilleure situation si celui-là tombait raide mort, alors considérons le cas suivant. Lebrun et Levert participent tous deux à des enchères et veulent le même tableau. Et seuls eux deux restent à surenchérir. Levert n'aurait-il pas de raison de se réjouir si Lebrun cassait brusquement sa pipe ? Le premier ne serait-il donc pas en train d'exercer une sorte de coercition illégitime contre le second, d'où il s'ensuivrait que sa participation aux enchères devrait être interdite ? Ou n'est-ce pas, à l'inverse, Levert qui est coupable de coercition envers Lebrun, et ne serait-ce pas sa participation à lui qui devrait être légalement proscrite ? Si non, pourquoi pas ? Ou alors imaginons que Lebrun et Levert soient en concurrence pour la même fille : chacun ne l'un et l'autre ne s'en trouverait-il pas mieux si son rival tombait raide mort, et ne faudrait-il pas interdire de faire sa cour à l'un ou à l'autre, ou bien aux deux à la fois ? Les ramifications de cette question s'étendent presque à l'infini.

Nozick s'enlise encore davantage quand il ajoute que le chantage n'est pas productif parce que son interdiction ne lèse aucunement l'une des parties à l'échange (soit la "victime"). Mais cela est évidemment faux : comme l'a noté le professeur Block, interdire le contrat de chantage implique que le maître-chanteur n'aura plus d'incitation à *ne pas* divulguer l'information que l'autre partie veut garder secrète. Toutefois, après avoir par deux fois affirmé que la "victime" du chantage ne serait "pas plus mal lotie" une fois cet échange interdit, Nozick se met immédiatement en contradiction avec lui-même en admettant que "les gens donnent une valeur à un maître-chanteur, et paient pour ses services". Dans ce cas, si on interdit au maître-chanteur de demander un prix pour son silence, il n'a pas besoin de le garder et, par conséquent, la "victime" se retrouvera effectivement dans une situation pire si le chantage est interdit ! Nozick affirme, sans pourtant démontrer cette proposition, que "le fait qu'il [le maître-chanteur] soit silencieux n'est pas une activité productive". Mais pourquoi non ? Apparemment parce que "Ses victimes seraient dans une position tout à fait comparable si le maître-chanteur n'existait pas du tout ..." Ce qui nous ramène au principe de la "mort subite". Mais là, Nozick change encore son fusil d'épaule et, contredisant sa propre affirmation sur le caractère improductif du silence du maître-chanteur, ajoute : "Selon le point de vue que nous adoptons ici, le vendeur de ce genre de silence ne pourrait légitimement demander que le montant dont il se prive en restant

silencieux”, incluant “les paiements que d’autres auraient pu lui faire pour révéler l’information”. Si, ajoute Nozick, le maître-chanteur peut demander à sa “victime” la somme d’argent qu’il aurait autrement reçue pour divulguer l’information, “il ne peut légitimement demander à sa victime le prix maximum qu’il pourrait obtenir d’elle”[†] (pp. 112-113).

Ainsi, Nozick, pérorant sans cohérence entre la prohibition du chantage et sa reconnaissance par la loi à condition que le prix demandé ne dépasse pas celui que le maître-chanteur aurait pu obtenir sur le marché^{**}, s’embourbe dans l’idée inadmissible du “juste prix”. Pourquoi n’est-il licite pour le maître-chanteur que de demander un prix équivalant aux recettes sacrifiées par ailleurs ? Pourquoi ne pas demander le prix maximum que la “victime” du chantage est disposée à payer ? Premièrement, en effet, ces deux transactions sont volontaires et restent dans les limites des Droits de propriété de chacun. Deuxièmement, personne ne sait, en théorie comme en pratique, quel prix le maître-chanteur aurait pu obtenir pour ses informations secrètes sur le marché. Personne ne peut prédire quel prix sortira d’une transaction sur le marché. Troisièmement, le maître-chanteur peut ne pas rechercher uniquement des gains pécuniaires dans cet échange, il peut y trouver des satisfactions psychiques d’un autre ordre — peut-être déteste-t-il sa “victime”, peut-être adore-t-il vendre des secrets — de sorte que sa vente à un tiers lui “rapporterait” plus que de l’argent. Et Nozick se trahit lui-même quand il admet que le maître-chanteur “qui adore révéler des secrets peut se faire payer différemment” (note de la p. 113). Si cela est vrai, quelle agence de protection sera jamais capable de découvrir *dans quelle mesure* le maître-chanteur adore révéler des secrets et donc quel prix il peut à bon Droit demander à sa “victime” ? On peut dire qu’il est toujours en principe impossible de découvrir l’existence, ou de déterminer la mesure, de ces délices subjectives ou de tout autre facteur psychique qui pourrait jouer un rôle dans l’échelle de valeurs de quelqu’un et donc dans l’échange qu’il réalise.

Quatrièmement, prenons le cas limite proposé par Nozick : un maître-chanteur qui ne pourrait rien obtenir pour son secret sur le marché. Si le chantage est prohibé — soit totalement, soit partiellement en fonction de la théorie nozickienne du “juste prix” — notre maître-chanteur frustré ira tout bonnement divulguer ses secrets pour rien, il *fera don* de l’information qu’il détient (c’est le bavardage et le commérage dont parle Block). Ce faisant, le maître-chanteur ne fera qu’exercer son Droit sur son propre corps, en l’occurrence sa liberté d’expression. Il ne saurait y avoir de “juste prix” pour limiter ce Droit, qui n’a pas de valeur objectivement mesurable^[318]. Sa valeur est quelque chose de subjectif pour le maître-chanteur et il serait injuste de limiter son Droit. De plus, la victime prétendument “protégée” sera certainement dans ce cas défavorisée par l’interdiction du chantage^[319].

Nous devons donc conclure, en accord avec la théorie économique moderne, post-médiévale, que le *seul* juste prix dans n’importe quelle transaction est le prix volontairement consenti par les deux parties. En généralisant, nous devons aller plus loin et admettre avec la théorie économique moderne que *tous* les échanges volontaires sont productifs, que la situation des deux parties à un échange s’en trouve toujours améliorée. Tout bien ou service acheté volontairement par un consommateur ou un

usager lui profite et il est par conséquent productif de son point de vue. D'où il s'ensuit que les efforts de Nozick pour justifier soit l'interdiction du chantage soit la fixation d'une sorte de "juste prix" pour celui-ci (ou, dans d'autres contrats où se négocie l'inaction de quelqu'un) tombent à l'eau. Avec cela s'écroulent sa thèse de la prohibition des activités "improductives" — y compris des activités risquées — et, dans la même foulée et *ne serait-ce que pour cette raison*, sa justification de l'Etat ultra-minimal (aussi bien que de l'Etat minimal).

Dans sa démarche pour appliquer sa thèse aux activités potentiellement dangereuses, génératrices de crainte et "improductives" de l'agence dominante, dont il prétend qu'elles justifient le monopole coercitif de l'Etat ultra-minimal, Nozick insiste sur ce qu'il appelle les "Droits procéduraux" de l'individu, qui se résumeraient dans "le Droit de voir sa culpabilité établie par la moins dangereuse des procédures connues pour évaluer la culpabilité, c'est-à-dire par celle qui présente le moins de chances de risques d'affirmer la culpabilité d'une personne innocente" (p. 125). Aux Droits naturels *substantiels* auxquels nous sommes habitués — le Droit de faire usage de sa personne et de sa propriété légitimement acquise sans être victime de violence —, Nozick ajoute des prétendus "Droits procéduraux", c'est-à-dire des Droits "à" certaines procédures pour évaluer l'innocence et la culpabilité. Mais l'une des distinctions cruciales entre les vrais et les faux Droits est que les vrais Droits n'exigent de personne aucune action positive, et ne requièrent que la non-interférence. C'est pourquoi le Droit sur sa personne et sa propriété n'est fonction ni du lieu ni de l'époque ni de la quantité ou de la richesse des autres personnes dans la société ; c'est pourquoi Crusoe peut jouir de ce Droit devant Vendredi autant que n'importe qui se trouve dans une société industrielle avancée. Tout au contraire, le prétendu "Droit à un salaire décent" est un faux Droit puisque sa reconnaissance exige une action effective de la part des autres ainsi que l'existence d'un assez grand nombre de personnes assez riches pour satisfaire cette réclamation. Pareil "Droit" ne peut donc être indépendant du temps, du lieu ou du nombre et de la condition des personnes dans la société. Or, un "Droit à" une procédure moins risquée nécessite certainement des actes concrets de la part d'un certain nombre de personnes disposant les talents spéciaux pour satisfaire cette demande ; ce n'est donc pas un vrai Droit. De plus, pareil Droit ne découle pas logiquement du Droit fondamental de la propriété de soi. Au contraire, si chacun détient le Droit absolu de défendre sa personne et sa propriété contre les ingérences, le voleur, quant à lui, n'a aucun Droit de défendre ses gains illicites. Quelle procédures les individus choisiront pour défendre leurs Droits — autodéfense ou recours à des agences judiciaires, par exemple — cela dépend des connaissances et des talents en cause. On peut présumer que le marché libre amènera la plupart des gens à recourir aux agences de protection et à ces institutions privées dont les procédures sont les mieux acceptées par les membres de la société, dont les jugements sont approuvés et respectés comme la meilleure approximation possible de la vérité dans les questions d'innocence ou de culpabilité. Mais cela relève d'une découverte pragmatique des méthodes les plus efficaces de protection sur le marché, et ne justifie absolument pas le concept fallacieux de "Droits procéduraux"^[320].

Enfin, après avoir démontré comment chacune des étapes nozickiennes vers

l'Etat relève d'une décision consciente plutôt que de la "main invisible", Roy Childs accomplit le *tour de force* ‡ de retourner la pensée de Nozick en montrant comment, *dans la logique même de celui-ci*, la main invisible nous ramènerait directement de l'Etat minimal à l'anarchie. Il explique :

"Supposons que l'Etat minimal existe. Apparaît alors une agence de protection qui imite exactement les procédures de l'Etat minimal, permet aux représentants de celui-ci de siéger dans ses tribunaux et de participer à ses procédures. Dans ces conditions, on ne peut prétendre que cette agence soit plus 'dangereuse' que l'Etat. Dire qu'elle est encore trop dangereuse impliquerait que l'Etat lui-même le soit, et on serait alors justifié d'interdire les activités de ce dernier à condition d'indemniser ceux que la prohibition désavantage. Si nous suivons cette voie, nous aboutissons à l'anarchie".

"L'autre volet de l'alternative est que l'"agence dominante" devenue Etat minimal se retrouve, comme nous venons de le voir, en concurrence avec une autre agence sur laquelle on lui reconnaît un Droit de surveillance. Mais observez bien ce qui se passe : épiée et opprimée, la seconde agence qui est entrée sur le marché découvre qu'elle peut demander un prix plus bas pour ses services que l'Etat minimal, qui doit, quant à lui, indemniser ceux qui auraient donné leur clientèle à des agences aux procédures risquées. L'Etat doit aussi supporter le coût que lui impose la surveillance de la nouvelle agence".

"Puisque l'agence dominante n'est que *moralement* obligée d'offrir ces indemnités, elle finira sans doute par y renoncer devant les graves difficultés économiques que cette dépense entraîne. Un double processus se met alors en branle. D'une part, ceux qui étaient auparavant indemnisés parce qu'ils auraient préféré les services d'autres agences de protection se dépêchent de retenir les services du concurrent franc-tireur, réaffirmant ainsi leurs préférences antérieures. D'autre part, une autre étape fatidique est franchie : en mettant fin à la compensation, le glorieux ex-Etat minimal est ravalé au rang d'Etat ultra-minimal".

"Mais le processus ne peut être arrêté. L'agence franc-tireur s'efforce d'établir une bonne réputation, ce qui est la seule manière de prendre des clients à l'Etat ultra-minimal. Ses services sont variés, elle expérimente diverses formules de prix et elle devient généralement meilleure que l'Etat, tout en continuant de laisser celui-ci l'épier et vérifier ses procédés et procédures. D'autres nobles entrepreneurs s'introduisent dans la brèche. Et bientôt, le modeste Etat ultra-minimal devient simple agence dominante puis, constatant que les autres agences ont établi une réputation honorable avec des procédures fiables et sans risque, préfère substituer à leur surveillance des arrangements moins coûteux. Mais hélas! le défaut de concurrence a rendu ses dirigeants obèses et peu alertes ; leurs décisions sur des questions comme qui protéger, par quels moyens, en affectant les ressources à quels buts [...], souffrent des habitudes prises en dehors d'un système véritablement concurrentiel. L'agence dominante devient inefficace comparée aux nouvelles agences plus performantes et dynamiques".

"Et voilà que l'agence simplement dominante est réduite à une simple agence parmi la multitude des d'autres dans le réseau légal du marché. Le sinistre Etat minimal a été réduit, par une série d'étapes moralement licites et sans violer les Droits de quiconque, à une agence parmi d'autres. C'est la

revanche de la main invisible”^[321]. Childs, Roy A.

Quelques autres considérations importantes pour terminer. A l’image de tous les théoriciens de l’Etat limité et du seul laissez-faire, Nozick n’a pas de théorie de l’impôt — de son niveau, de qui le paiera, sous quelles formes, etc. En fait, il en est à peine fait mention dans la succession des étapes vers l’Etat minimal. Il semblerait que celui-ci ne puisse imposer que les clients qu’il avait *avant* de devenir Etat mais non les gens qui voudraient être clients d’agences concurrentes. Pourtant, les Etats existants imposent tout le monde, sans se préoccuper de savoir de qui chacun aurait été client. On voit mal du reste comment ils pourraient identifier et séparer les différents groupes de ce point de vue.

Comme ses amis partisans de l’Etat limité, Nozick considère aussi “la protection” — celle offerte par son Etat minimal en tout cas — comme une sorte de masse indivisible. Mais de quel niveau de protection parle-t-on, et en y consacrant combien de ressources ? Et quel critère de décision appliquer ? Après tout, on peut imaginer de consacrer à la sécurité le produit national tout entier, de fournir un char d’assaut et un garde du corps à chaque personne ; ou, à l’inverse, on peut imaginer un seul policier et un seul juge dans tout le pays. Qui décide du niveau de protection, et en vertu de quel critère ? Sur les marchés privés, tous les biens et services sont produits en fonction des demandes relatives des consommateurs et des coûts qu’ils ont à payer ; ni l’Etat minimal ni aucun autre Etat ne fournit de critère de ce genre dans le domaine de la protection.

De plus, comme Childs le fait remarquer, l’Etat minimal à la Nozick est un Etat qui *appartient* à une entreprise privée dominante. Nozick n’explique ni ne tient compte des formes modernes du scrutin, de la démocratie, des limites et contrepoids à l’Etat, etc.^[322]

Enfin, toute la question des Droits et de l’Etat souffre d’un sérieux défaut dans l’oeuvre de Nozick : en tant qu’intuitionniste kantien, celui-ci n’a pas de théorie de Droits. Les Droits sont de l’ordre des intuitions d’origine émotive, sans fondement aucun dans la loi naturelle — dans la nature de l’homme ni de l’univers. Au fond, Nozick n’a pas de vrai argument pour démontrer l’existence des Droits.

Concluons : (1) aucun Etat ne doit son origine à une immaculée conception, d’où il s’ensuit que Nozick, dans sa propre logique, devrait prôner l’anarchie en attendant que son Etat apparaisse ; (2) même si on trouvait un Etat qui ait été ainsi conçu, les Droits individuels sont inaliénables, ce qui signifie qu’aucun Etat actuel ne serait justifié ; (3) on ne peut valider aucune des étapes du processus nozickien, qui est par trop délibéré, visible et dépendant de principes de compensation et de risque qui sont faux, en plus du fait qu’ils ouvrent la porte au despotisme illimité ; (4) même dans la logique nozickienne, l’agence de protection dominante n’est aucunement fondée à interdire les procédures des indépendants qui ne causent aucun tort à ses propres clients, et elle ne peut donc se transformer en Etat ultra-minimal ; (5) la doctrine nozickienne des échanges “improductifs” est invalide et cette raison seule est suffisante pour détruire l’idée de prohibition des activités potentiellement dangereuse et donc pour détruire l’Etat ultra-minimal ; (6) contrairement à l’affirmation de Nozick, il n’existe pas de “Droits procéduraux” et, par conséquent, aucun moyen de

passer de sa théorie des risques et des échanges improductifs au monopole coercitif de l'Etat ultra-minimal ; (7) même dans la logique de Nozick, l'Etat minimal n'a aucun Droit de lever des impôts ; (8) la théorie de Nozick n'offre aucune justification du scrutin ou des procédures démocratiques d'aucun Etat ; (9) l'Etat minimal de Nozick justifierait, en vertu de sa logique même, un Etat maximal ; et (10) le seul processus de "main invisible" compatible avec la logique nozickienne ramènerait plutôt la société de l'Etat minimal à l'anarchie.

Ainsi, la tentative la plus redoutable faite au cours de ce siècle pour réfuter l'anarchisme et justifier l'Etat échoue dans sa totalité comme dans chacune de ses parties.

cinquieme partie : la stratégie de la liberté

Une théorie systématique de la liberté est un phénomène rare ; mais l'exposé d'une *théorie* pour une stratégie de passage à la liberté est pratiquement introuvable. Et cela n'est pas seulement vrai pour la liberté : on a généralement tendance à croire que la stratégie pour atteindre un objectif social souhaitable relève de la lutte libre, d'un processus expérimental d'essais et d'erreurs. Pourtant, si la philosophie peut fournir quelques lignes directrices pour une stratégie de la liberté, il lui incombe certainement de s'atteler à la tâche. Mais que le lecteur sache que nous nous aventurons ici sur des mers inexplorées.

Cette responsabilité de la philosophie dans le domaine stratégique — comment passer de la situation mixte actuelle (ou de *toute autre* situation de départ) à l'objectif de la liberté totale — présente un intérêt particulier pour un libetarisme fondé sur le Droit naturel. En effet, comme Lord Acton le savait bien, la théorie de la loi naturelle et des Droits naturels constitue un étalon sans faille, une règle de fer à l'aune de laquelle on peut mesurer, évaluer — et critiquer — toute forme existante d'étatisme. Contrairement au positivisme juridique et aux diverses formes d'historicisme, le Droit naturel fournit, en morale et en politique, une "loi supérieure" permettant de porter un jugement sur les édits des hommes de l'Etat. Comme nous l'avons vu plus haut^[323], le Droit naturel, loin d'être conservateur, est "extrémiste", il recherche nécessairement la société idéale. "Le libéralisme, expliquait Acton, tend vers ce qui doit être, sans égard pour ce qui est." Selon Acton, écrit Himmelfarb, "on ne doit reconnaître aucune autorité au passé sinon dans la mesure où il est conforme à la morale". Acton poursuivait en établissant une distinction entre les *Whigs* anglais et les libéraux, c'est-à-dire entre l'adhésion conservatrice au *statu quo* et le libéralisme radical :

"Les Whigs gouvernaient par le compromis. Les Libéraux inaugurent le règne des idées".

"Comment distinguer la doctrine des Whigs et celle des Libéraux ? Celle-là est pragmatique, gradualiste, prête au compromis. Celle-ci travaille à partir d'un principe philosophique. La première est une politique qui vise la philosophie. La seconde est une philosophie à la recherche d'une politique"^[324].

Le libetarisme est donc une philosophie à la recherche d'une politique. Mais qu'est-ce que la philosophie libertarienne peut ajouter à la réflexion sur la stratégie, de la "politique" ? En premier lieu, il y a ce que disait Acton : la liberté est "la plus haute valeur politique", l'objectif prioritaire de la philosophie libertarienne. La plus haute valeur *politique* ne signifie évidemment pas la plus haute valeur de l'homme. En effet, chaque individu a ses propres fins personnelles et chacun établit sa propre hiérarchie des objectifs dans son échelle personnelle de valeurs. La philosophie *politique* est le sous-ensemble de la philosophie morale qui traite spécifiquement de la politique, c'est-à-dire des cas où il est légitime d'employer la *violence* dans la vie des hommes (et donc de l'explication de concepts comme le crime et la propriété). Et tel serait un monde libertarien :

chaque individu serait, enfin, libre de rechercher et de poursuivre ses propres fins — de “rechercher le bonheur” selon l’expression heureuse de Jefferson.

On pourrait penser que le libertarien, celui qui s’engage en faveur du “système de liberté naturelle” (pour reprendre les termes d’Adam Smith), considère, presque par définition, la liberté comme son plus important objectif politique. Mais, très souvent, cela n’est pas le cas : pour nombre de libertariens, s’exprimer soi-même ou porter témoignage de l’excellence de la liberté l’emporte sur l’objectif d’une victoire réelle de la liberté. Pourtant, comme nous le verrons plus loin, la liberté ne triomphera jamais à moins que l’objectif de la victoire dans le monde réel ne prenne le pas sur des considérations plus passives et esthétiques.

Cette fin politique suprême qu’est la liberté, quel est son fondement ? On devrait pouvoir tirer de ce livre l’enseignement que la liberté est, d’abord et avant tout, un *principe moral* ancré dans la nature de l’homme. Plus particulièrement, c’est un principe de *justice*, qui vise à la suppression de la violence agressive dans les affaires humaines. C’est donc dans un esprit de dévotion absolue envers la justice que l’on doit fonder et poursuivre l’objectif libertarien. Pour conserver cette dévotion sur une route qui pourrait bien être longue et difficile, le libertarien doit être possédé par une passion de la justice, qui découle d’une compréhension rationnelle des exigences de la justice naturelle et est guidée par cette compréhension^[325]. Si on veut atteindre la liberté, c’est la justice, et non la règle molle de la seule utilité, qui doit constituer notre force motrice^[326].

Si la liberté représente la fin politique suprême, il s’ensuit qu’on doit user des moyens les plus *efficaces* pour l’atteindre, c’est-à-dire les moyens qui permettront d’atteindre le but le plus rapidement et le plus complètement possible. Cela signifie que le libertarien doit être “abolitionniste”, qu’il doit viser l’objectif de la liberté dans les plus brefs délais. S’il recule devant l’abolitionnisme, c’est qu’il ne fait plus de la liberté la fin politique suprême. Autrement dit, le libertarien doit être un abolitionniste qui, s’il le pouvait, supprimerait sur-le-champ toutes les agressions contre la liberté. En nous inspirant du libéral Leonard Read, qui prônait la suppression totale et immédiate de tous les contrôles de prix et de salaires après la deuxième guerre mondiale, nous pouvons nous référer au critère du bouton-poussoir : “Si cette tribune était munie d’un bouton qui commandait la suppression immédiate de tous les contrôles de prix et de salaires, déclarait Read, je mettrais mon doigt dessus et j’appuierais!” Le libertarien sera donc la personne qui appuierait sur le bouton abolissant instantanément toutes les atteintes à la liberté, si, ce bouton existait.—une chose, en passant, que l’utilitariste aurait peu de chances de faire jamais.^[327]

Les anti-libertariens et, plus généralement, les adversaires de l’“extrémisme” soutiennent que l’abolitionnisme est “irréaliste” ; leur accusation masque une confusion irrémédiable entre l’objectif visé et l’évaluation stratégique de la voie à suivre pour y arriver. Il est essentiel de bien distinguer l’objectif ultime lui-même et l’évaluation stratégique des moyens pour l’atteindre ; on doit aussi déterminer l’objectif *avant* de faire intervenir aucune question de stratégie ou de “réalisme”. Le fait que le bouton magique n’existe pas et n’existera sans doute jamais n’a rien à voir avec le caractère désirable ou non de l’abolitionnisme lui-même. On peut

s'accorder sur l'objectif de la liberté et la valeur de l'abolitionnisme au nom de la liberté, mais cela ne signifie pas que l'abolition soit réalisable dans un avenir plus ou moins proche. Les objectifs libertariens — y compris la suppression immédiate des agressions contre la liberté — sont “réalistes” au sens où ils *pourraient* être réalisés s'il y avait suffisamment de gens pour les adopter et au sens où, *une fois l'objectif réalisé*, le système libertarien qui en sortirait serait viable. L'objectif de la liberté tout de suite n'est pas irréaliste ou “utopique” puisque — contrairement à des objectifs comme l'“élimination de la pauvreté” — sa réalisation repose entièrement sur le choix libre de l'homme. Si, par exemple, tout le monde se mettait d'un seul coup d'accord pour réaliser la liberté avant toute autre chose, alors la liberté absolue serait bel et bien immédiatement atteinte^[328]. L'évaluation stratégique de la route à suivre, du *comment* de la liberté est, évidemment, une question entièrement indépendante^[329].

Ainsi, le libertarien William Lloyd Garrison, partisan de l'abolition de l'esclavage, n'était pas le moins du monde irréaliste quand, dans les années 1830, il leva l'étendard de l'émancipation immédiate des esclaves. Son objectif était le bon, aussi bien du point de vue moral que du point de vue libertarien, et cela n'avait rien à voir avec le réalisme ou la probabilité de sa réalisation. Du reste, le réalisme stratégique de Garrison transparaissait bien dans le fait qu'il ne *s'attendait* pas du tout à voir la fin de l'esclavage se produire immédiatement ni d'un seul coup. Garrison faisait bien la distinction : “Que nous poussions à l'abolition immédiate de l'esclavage autant que nous le pourrions, il ne sera finalement hélas! supprimé que graduellement. Nous n'avons jamais dit que l'esclavage serait supprimé d'un seul coup ; mais nous ne cesserons jamais de soutenir qu'il devrait l'être.”^[330] Il nous mettait fermement en garde contre l'option gradualiste : “Le gradualisme en théorie est la perpétuité en pratique.”

Le gradualisme théorique a pour résultat de saper l'objectif absolu de la liberté ; il ne fait pas qu'influencer la stratégie, il s'oppose à l'objectif lui-même et, pour cette raison, il n'a aucune place dans une stratégie de la liberté. En effet, abandonner l'abolitionnisme immédiat, c'est, par le fait même, reléguer l'objectif au deuxième ou troisième rang, au nom d'autres considérations, nécessairement anti-libertariennes puisqu'elles volent à la liberté sa première place. Supposons que l'abolitionniste eût dit de l'esclavage : “Je propose d'y mettre fin, mais dans cinq ans.” Cela impliquerait que l'abolition dans trois ou quatre ans et *a fortiori* immédiatement, serait un *mal*, et qu'il serait donc *préférable* que l'esclavage continue encore un peu. Cela signifierait qu'on a laissé de côté les idées de justice, que notre abolitionniste (ou notre libertarien) ne place plus son objectif au sommet de ses valeurs politiques. Cela signifierait ni plus ni moins qu'il prône la *continuation* du crime et de l'injustice.

On en conclut qu'une stratégie de la liberté ne doit pas faire appel à des moyens qui sapent ou contredisent le but à atteindre — comme le fait le gradualisme théorique. Est-ce dire que “la fin justifie les moyens” ? C'est une accusation courante mais sans fondement que l'on porte souvent contre tout groupe qui prône des changements sociaux fondamentaux ou radicaux. Car que peut-on imaginer *d'autre* que la *fin* pour justifier les moyens ? Le concept même de “moyen” fait référence à une action qui n'est qu'un simple instrument pour atteindre une fin. Pour quelqu'un qui a faim et qui

mange un sandwich, cette action n'est qu'un moyen en vue d'une fin ; sa seule justification vient de son emploi en vue d'une fin. Pour quelle autre raison mangerait-on le sandwich ou, en amont, achèterait-on les ingrédients pour le préparer ? Loin d'être une doctrine sinistre, l'idée que la fin justifie les moyens est une vérité philosophique élémentaire, implicite dans la relation même entre la "fin" et les "moyens"

Que veulent alors dire les critiques quand ils affirment que des moyens immoraux conduiront éventuellement voire nécessairement à des fins immorales ? Ce qu'ils veulent dire en réalité, c'est que les moyens en question violeront *d'autres* fins auxquelles ils attachent plus de valeur que les buts poursuivis par les utilisateurs des moyens critiqués. Prenez l'exemple de communistes qui prétendent que le meurtre est justifié s'il contribue à établir la dictature de l'avant-garde du prolétariat. Ceux qui n'acceptent pas ces assassinats (ou le plaidoyer en leur faveur) affirment non pas que "la fin ne justifie pas les moyens", mais plutôt que le meurtre viole une autre fin plus désirable (c'est le moins que l'on puisse dire), à savoir "ne pas commettre d'assassinat", ne pas agresser les personnes. Et bien sûr, du point de vue libertarien, ils ont raison.

Par conséquent, l'objectif libertarien que constitue la victoire de la liberté justifie les moyens les plus expéditifs possibles dans sa poursuite, à l'exception des moyens qui contredisent ou sapent l'objectif premier. Nous avons déjà vu que le gradualisme théorique fait partie de ces moyens antithétiques. Un autre moyen du même genre consisterait à commettre une agression (un meurtre ou un vol) contre des personnes ou leurs biens dans le dessein de réaliser l'objectif libertarien de non-agression. L'usage de ce moyen serait autodestructeur et illicite. Car ce recours à l'agression viole l'objectif même de la non-agression.

S'il faut prôner l'abolition immédiate de l'Etat en tant qu'instigateur de l'agression organisée, et si le gradualisme théorique contredit la fin suprême recherchée (devenant, par le fait même, illicite), que reste-t-il au libertarien comme stratégie dans un monde où se perpétue la sinistre existence des Etats ? Se contentera-t-il de défendre un abolitionnisme immédiat, à l'exclusion de toute autre chose ? Est-il illégitime de réclamer des étapes provisoires pour atteindre la liberté de manière efficace ? Certes pas, car sinon il n'y aurait aucun espoir réaliste d'atteindre le but final. Le libertarien pressé d'atteindre son objectif le plus vite possible a donc la responsabilité de pousser toujours davantage la société politique dans la *direction* du but visé. Cette ligne de conduite n'est évidemment pas facile car elle est sans cesse exposée au risque de perdre de vue, ou même de compromettre, l'objectif ultime de la liberté. Mais, dans un avenir prévisible comme dans le passé immédiat, l'état actuel du monde est tel que cette ligne de conduite est la seule capable de mener à la victoire finale de la liberté. Les programmes de transition dont il s'agit doivent donc être de nature à (1) toujours maintenir l'objectif ultime de la liberté comme fin du processus de transition ; (2) ne jamais commettre d'action ni utiliser de moyens qui, implicitement ou explicitement, contrediraient cet objectif.

Prenons par exemple le programme de transition mis en avant par plusieurs libertariens, et qui consiste à réduire le budget de l'Etat de 10 % par année durant dix ans, après quoi l'Etat aurait disparu. Cette proposition peut présenter des avantages heuristiques ou stratégiques, *à condition que* ses

tenants fassent toujours bien comprendre qu'il s'agit d'exigences *minimales* et qu'il n'y aurait rien de mal — bien au contraire — à ce que le rythme des réductions soit augmenté à 25 % par an durant quatre ans ou, mieux encore, à 100 % tout de suite. Le danger est de laisser sous-entendre que toute progression plus rapide que 10 % n'est pas souhaitable.

Ce danger est encore plus menaçant dans le projet, proposé par d'autres libertariens, d'un vaste plan de transition vers la liberté totale, du genre suivant : durant l'année 1, abroger la loi A, modifier la loi B, réduire l'impôt C de 20 %, etc. ; durant l'année 2, abroger la loi D, réduire l'impôt C d'un 10 % additionnel, etc. Le plan détaillé à l'avance est encore plus trompeur que le projet de coupures budgétaires parce qu'il suggère fortement l'idée que, par exemple, la loi D ne devrait pas être abrogée avant la deuxième année du programme. On tomberait alors dans le piège du gradualisme philosophique ou gradualisme en théorie. Le planificateur libertarien en herbe se retrouverait finalement dans le rôle d'un adversaire, du moins apparent, d'un progrès plus rapide vers la liberté.

Cette idée d'un vaste plan pour atteindre la liberté comporte en fait une autre faille considérable. Le caractère global du plan, le soin même apporté à la mise au point de ses étapes accréditent la conviction que les hommes des Etats ne sont pas vraiment les ennemis du genre humain, qu'il est possible et souhaitable de les *utiliser* pour construire un chemin vers la liberté qui soit bien planifié et suive des étapes déterminées. Mais une fois qu'on a compris que l'Etat est l'ennemi éternel du genre humain, on adopte une approche stratégique très différente : les libertariens doivent sauter sur toute occasion d'exiger et d'appeler de leurs vœux *n'importe quelle* réduction du pouvoir des hommes de l'Etat ou de leur domaine d'activités sur tous les fronts, puisque cela revient toujours à une réduction du crime et de l'agression ainsi que du parasitisme maléfaisant qui caractérise la domination des hommes de l'Etat sur la société et leur confiscation du pouvoir social.

Par exemple, le libertarien peut fort bien oeuvrer pour une réduction drastique ou la suppression de l'impôt sur le revenu ; mais il ne doit jamais prôner son remplacement par une taxe sur les ventes ou aucun autre impôt. La réduction ou, mieux encore, la suppression d'un impôt représente inmanquablement une réduction équivalente du pouvoir des hommes de l'Etat et un pas vers la liberté ; mais le fait d'y substituer un nouvel impôt ou de compenser par l'augmentation d'un autre impôt va exactement dans la direction opposée, il s'agit d'une imposition additionnelle sur un autre front. Or, une nouvelle imposition est un moyen qui vient directement en contradiction avec l'objectif libertarien.

A notre époque de déficits permanents de l'Etat central, un problème similaire qui se pose à nous tous est de savoir s'il faut consentir à une réduction d'impôts même si cela se traduirait en un déficit accru. Étant donnée leur prédilection particulière pour l'équilibre budgétaire comme fin prioritaire, les conservateurs se prononcent inmanquablement contre toute réduction d'impôt qui ne s'accompagne pas d'une réduction au moins rigoureusement équivalente dans les dépenses des hommes de l'Etat. Or, comme l'impôt est un acte d'agression immoral, ne pas accueillir avec empressement toute réduction de l'imposition fiscale minerait l'objectif libertarien et le contredirait. Le bon moment pour s'opposer aux dépenses

étatiques est à l'occasion de l'examen et du vote du budget, c'est à ce moment que le libertarien doit réclamer des coupes drastiques sur ce budget. Il faut réduire l'activité des hommes de l'Etat partout et à chaque fois que c'est possible, et on ne doit s'opposer à aucune réduction d'impôt — ni de dépense — puisque cela contredirait les principes et l'objectif libertariens.

S'ensuit-il que le libertarien ne peut jamais établir de priorités, qu'il lui est interdit de concentrer son énergie sur les questions politiques qu'il juge prioritaires ? Evidemment pas : le temps et l'énergie de chacun étant forcément limités, personne ne peut consacrer le même temps à chacun des nombreux aspects du vaste credo libertarien. Un conférencier ou un écrivain politique ne peut faire autrement qu'établir des priorités, lesquelles dépendent au moins partiellement des conditions et des problèmes concrets de l'heure. Par exemple, s'il est vrai que le libertarien contemporain ne manquera pas de se prononcer pour la dénationalisation des phares, il est très douteux qu'il place cette question plus haut sur son programme d'action que l'abolition de la conscription ou la suppression de l'impôt sur le revenu. Le libertarien établira ses priorités politiques à la lumière de son intelligence stratégique et de sa connaissance des questions à l'ordre du jour. Cela n'empêche pas que, pour qui vivrait sur une petite île perdue dans le brouillard et totalement dépendante du transport maritime, la question des phares occuperait une place de choix dans le programme politique libertarien. De plus, si une occasion se présentait de dénationaliser les phares même dans l'Amérique contemporaine, le libertarien ne la repousserait certainement pas.

Concluons cette partie de notre examen de la question stratégique en affirmant que la victoire de la liberté totale représente la fin politique suprême ; que la passion morale pour la justice constitue le fondement authentique de cette fin ; que les moyens les plus rapides et les plus efficaces doivent être mis en oeuvre pour l'atteindre ; qu'on doit toujours l'avoir présente à l'esprit et chercher à la réaliser le plus rapidement possible ; et que les moyens employés ne doivent jamais contredire l'objectif — c'est-à-dire que sont à proscrire le gradualisme, les agressions contre la liberté et les plaidoyers en ce sens, le soutien aux vastes programmes étatiques, et qu'il ne faut jamais laisser passer les occasions de réduire le pouvoir des hommes de l'Etat ni bien sûr contribuer à son augmentation dans quelque domaine que ce soit.

Ce sont les idées, du moins à long terme, qui mènent le monde, et il est clair que la victoire du libéralisme ne se produira que si ses idées sont diffusées et adoptées par un assez grand nombre de personnes. L'éducation devient ainsi la condition nécessaire à la victoire de la liberté, l'éducation sous toutes ses formes, des théories et systèmes les plus abstraits jusqu'aux procédés de marketing susceptibles de susciter l'intérêt de futurs convertis. En fait, l'éducation est traditionnellement la stratégie choisie par les libéraux classiques. Mais insistons sur le fait que les idées n'arrivent pas d'elles-mêmes en flottant dans le vide : elles n'ont de l'influence que dans la mesure où elles sont adoptées et promues par des personnes concrètes. Pour que l'idée de la liberté triomphe, on doit donc avoir un groupe de libertariens — de personnes libertariennes — convaincus, qui connaissent les faits de la liberté et veulent diffuser le message. Bref, il faut un *mouvement* libertarien actif et bien conscient de lui-même. Cela

ressemblerait fort à un truisme n'était que plusieurs libertariens, assez étrangement, répugnent à l'idée de faire partie d'un mouvement ou à s'impliquer dans ses activités. Pourtant, y a-t-il *aucune* discipline ou corps d'idées, que ce soit le bouddhisme ou la physique, qui ait jamais réussi à se faire connaître et à s'imposer sans un "cadre"* dévoué de partisans ?

La mention de la physique nous rappelle une autre exigence de succès pour un mouvement : la présence de professionnels, de personnes qui consacrent leur carrière au mouvement ou à la discipline. Au moment où, au 17^e et 18^e siècle, émergeait la science moderne de la physique, il existait des associations scientifiques regroupant surtout des amateurs genre "Amis de la science" et qui contribuèrent à créer une atmosphère d'encouragement et de soutien pour la nouvelle discipline. Mais il ne fait pas de doute que la physique ne serait pas allée loin sans les physiciens professionnels, hommes de carrière qui consacraient tout leur temps à son avancement. La physique serait sans aucun doute demeurée un passe-temps de dilettantes si ne s'était pas développée la profession de physicien. Or, malgré la croissance spectaculaire de leurs idées et de leur mouvement au cours des dernières années, les libertariens ne sont généralement pas conscients de la nécessité impérieuse de multiplier les professionnels de la liberté comme instrument central de la promotion, aussi bien de la théorie que de la liberté sur le terrain.

Chaque nouvelle idée, chaque nouvelle discipline commence nécessairement avec une personne ou une poignée de gens avant de se diffuser dans un noyau plus grand de convertis et d'adhérents. Même quand le mouvement aura atteint sa vitesse de croisière, la grande variété des intérêts et des talents parmi les hommes signifie que seule une minorité fera partie du noyau professionnel, du groupe des cadres libertariens. Il n'y a rien de malsain ni d'"anti-démocratique" à imaginer l'existence d'un groupe de libertariens d'"avant-garde" : c'est la même chose que de parler de l'"avant-garde" des bouddhistes ou des physiciens. On peut espérer que cette avant-garde amènera ensuite une majorité de la population ou une minorité importante et influente à adhérer — sinon à se consacrer — à l'idéologie libertarienne. La présence d'une majorité libertarienne parmi les révolutionnaires américains ainsi que dans l'Angleterre du 19^e siècle démontre que l'exploit n'est pas irréalisable.

Entre aujourd'hui et la réalisation de l'objectif, on peut imaginer le parcours comme une pyramide ou plutôt une échelle où les individus et les groupes occupent les différents échelons allant du collectivisme ou étatisme total jusqu'à la parfaite liberté. Si le libertarien ne peut pas "élever la conscience des masses" jusqu'au bout, jusqu'à la parfaite liberté, il peut au moins atteindre cet objectif important, quoique plus modeste, de les aider à gravir quelques échelons. Dans ce dessein, le libertarien trouvera souvent utile de former des coalitions *ad hoc* avec des non-libertariens afin de faire avancer des causes particulières. Ainsi, en fonction de ses priorités et de la réalité sociale du moment, le libertarien pourra former des "fronts communs" avec les conservateurs pour supprimer l'impôt sur le revenu, ou avec les partisans des libertés civiles pour abolir la conscription ou légaliser la pornographie et les propos "subversifs". En s'engageant ainsi dans des alliances particulières, le libertarien fait d'une pierre deux coups : (1) par effet de levier, il démultiplie son influence et son efficacité dans la poursuite d'un objectif libertarien particulier — puisque plusieurs non-

libertariens sont mis à contribution ; et (2) il “ouvre les yeux” de ses partenaires de la coalition, à qui il a l’occasion d’apprendre que le libéralisme représente un système unique et cohérent et que la poursuite globale de leurs objectifs exige l’adoption du programme libertarien dans son ensemble. Ainsi, le libertarien peut-il montrer au conservateur qu’on ne peut maximiser la portée des Droits de propriété et du marché libre ni les protéger pleinement que si les libertés civiles sont défendues et rétablies ; et vice-versa dans son argumentation auprès du défenseur des libertés civiles. On peut espérer que ce genre de démonstration aide quelques-uns de ces alliés d’un jour à gravir plusieurs échelons sur l’échelle libertarienne.

Tout mouvement qui prône un changement social radical, c’est-à-dire la transformation de la réalité sociale selon un modèle idéal, se trouvera confronté, comme les marxistes l’ont découvert, à deux formes opposées de “déviations” par rapport à la ligne stratégique correcte. Il s’agit, pour reprendre la terminologie marxiste, de “l’opportunisme de Droite” et du “sectarisme de gauche”. Ces déviations superficiellement attirantes sont tellement importantes que nous pouvons considérer comme une règle que l’une ou l’autre viendra empoisonner n’importe quel mouvement à divers moments de son existence. Notre théorie ne peut prévoir laquelle de ces tendances triomphera dans un mouvement donné, puisque le résultat final dépendra des idées stratégiques subjectives de ses membres. Autrement dit, le résultat relève du libre arbitre et de la persuasion.

L’opportunisme de droite, dans sa recherche de gains immédiats, néglige l’objectif social ultime pour se vautrer dans des victoires mineures et sans lendemain et qui sont parfois même en contradiction flagrante avec le but final. Dans sa version libertarienne, l’opportuniste est prêt à se joindre à l’*establishment* étatique au lieu de le combattre, et à nier l’objectif ultime au nom de victoires immédiates — par des déclarations du genre : “Même si tout le monde sait que l’impôt est indispensable, l’état de l’économie nécessite une réduction des impôts de 2 %.” De son côté, le gauchiste sectaire flaire l’“immoralité” et la “trahison des principes” dans tout recours à l’intelligence stratégique pour proposer des mesures transitoires sur le chemin de la liberté, même s’il s’agit de mesures en continuité directe avec l’objectif final. Le sectaire voit des “principes moraux”, des “principes libertariens” partout, y compris dans les questions relevant exclusivement de la stratégie, de la tactique ou de l’organisation. En fait, le sectaire taxera probablement de trahison des principes *toute* volonté de dépasser la répétition répétitive de l’objectif et de l’idéal social, ou d’établir des priorités parmi les questions politiques particulières à examiner. Dans le mouvement marxiste, l’exemple classique de l’ultra-sectarisme en marche est donné par le *Socialist Labor Party*, qui répond à toutes les questions en se contentant de répéter que “le socialisme, et le socialisme seul, peut régler le problème”. Le libertarien sectaire, par exemple, dénigrera le speaker de la télévision ou le candidat aux élections qui, obligé de choisir des thèmes prioritaires, met en avant la suppression de l’impôt sur le revenu ou l’abolition de la conscription et “néglige” l’objectif de la libération ou la désétatisation des phares.

On comprendra que l’opportunisme de Droite et le sectarisme de gauche sont tous deux également préjudiciables à l’objectif social ultime. L’opportuniste de Droite l’abandonne au profit de victoires à court terme qui n’auront par conséquent pas de prolongement. Le sectaire de gauche,

drapé dans sa “pureté”, compromet l’objectif final en s’opposant à toute démarche stratégique qui s’en réclame.

Curieusement, le même individu passera parfois par des phases alternatives et tâtera des deux déviations, dédaignant la route droite qui mène au but. Ainsi, tel libertarien, découragé par des années passées à défendre ses idées dans toute leur pureté sans aucun effet sur la réalité, plongera dans les bosquets capiteux de l’opportunisme de Droite, à la recherche de quelque gain immédiat à se mettre sous la dent même en sacrifiant l’objectif ultime. Ou tel autre, opportuniste de Droite, dégoûté de la manière dont lui-même et ses collègues ont compromis leur intégrité intellectuelle et la Cause ultime, peut sauter dans le sectarisme de gauche et dénigrera tout projet pour établir des priorités stratégiques. De cette manière, les deux déviations opposées se nourrissent et se renforcent mutuellement, aussi destructives l’une que l’autre dans la grande mission qui consiste à atteindre efficacement l’objectif libertarien.

Les marxistes ont bien vu que deux ensembles de conditions sont nécessaires au succès d’un programme de changement social radical, ce qu’ils appellent les “conditions objectives” et les “conditions subjectives”. Les conditions subjectives sont liées à l’existence d’un mouvement conscient de lui-même et voué à la réalisation de son idéal social — conditions que nous avons examinées ci-dessus. Les conditions objectives se rapportent à l’existence d’une crise du système, assez grave pour affecter la plupart des gens *et* pour être, en même temps, perçue comme la faillite du système lui-même. Car les gens sont ainsi faits qu’ils ne cherchent pas à considérer les défauts du système aussi longtemps qu’il semble fonctionner à peu près bien. Et même les quelques personnes qui éventuellement s’y intéressent auront tendance à y voir un problème abstrait sans signification pour leur vie quotidienne et ne nécessitant aucune action — jusqu’à ce que la crise franchisse le seuil de la conscience. C’est quand le système semble se détraquer que l’on cherche frénétiquement de nouvelles options sociales, et c’est à ce moment-là que les cadres du mouvement d’opposition (voilà les “conditions subjectives”) doivent être en mesure d’offrir un autre choix, d’établir la relation entre la crise et les défauts du système, de montrer comment leur système de remplacement résoudrait la crise et préviendrait les dérapages dans l’avenir. Idéalement, les cadres de l’opposition pourront alors montrer qu’ils avaient bien prédit la crise et tiré la sonnette d’alarme depuis longtemps.

En effet, l’étude des révolutions modernes montre : (1) que chacune d’entre elles a été exploitée par un cadre d’idéologues et de prophètes de l’opposition et (2) qu’elles ont été précipitées par une crise du système existant. Au moment de la Révolution américaine, il existait un cadre nombreux et une masse de libertariens convaincus prêts à résister aux tentatives britanniques pour mettre fin au régime d’“indifférence salulaire” envers les colonies et les charger à nouveau des chaînes de l’Empire. Dans le cas de la Révolution française, des *philosophes** libertariens avaient déjà préparé l’idéologie nécessaire pour s’opposer à l’appesantissement brutal du fardeau de l’absolutisme que la crise financière de l’Etat aurait imposé au pays. Dans la Russie de 1917, une guerre sans espoir fit s’écrouler de l’intérieur le régime des Tsars, événement attendu par des idéologues extrémistes bien préparés. Après la première guerre mondiale, la défaite et la crise économique créèrent en Italie et en Allemagne les conditions

propices à la victoire des options fasciste et national-socialiste. Dans la Chine de 1949, la victoire des rebelles communistes fut facilitée par la coïncidence d'une guerre longue et destructrice et de la crise économique causée par une inflation galopante et le contrôle des prix.

Malgré des approches divergentes, les libertariens comme les marxistes sont persuadés que les contradictions internes du système actuel (le "capitalisme" aux yeux de ceux-ci, l'étatisme et l'interventionnisme pour ceux-là) entraînera inévitablement son effondrement à long terme. Contrairement au conservatisme, qui demeure désespérément prostré devant le déclin des "valeurs occidentales" de quelque siècle antérieur, le marxisme et le libertarisme sont deux doctrines très optimistes, à long terme en tout cas. Il est vrai que se pose, pour les vivants, le problème de savoir combien de temps on devra attendre le long terme. Les marxistes, les occidentaux en tout cas, ont dû se résigner au report indéfini du long terme qu'ils appellent de leur vœux. Les libertariens contemporains ont dû supporter un 20^e siècle qui a marqué la transition d'un 19^e siècle quasi-libertarien à un régime beaucoup plus étatiste et collectiviste et caractérisé, d'une certaine manière, par un retour au despotisme d'avant les révolutions libérales des 17^e et 18^e siècles.

Les libertariens ont toutefois de bonnes et suffisantes raisons de considérer avec optimisme l'avenir lointain voire immédiat, et même d'envisager la possibilité d'une victoire prochaine de la liberté.

D'abord, qu'est-ce qui justifie l'optimisme des libertariens *même à long terme* ? Car après tout, les annales de l'histoire écrite ne font que décrire, dans une civilisation après l'autre, des siècles de despotisme sous diverses formes, de stagnation et de totalitarisme. Ne se pourrait-il pas que le grand mouvement vers la liberté qui avait commencé au 17^e siècle n'ait été qu'un feu de paille après lequel l'humanité retomberait pour toujours dans la grisaille du despotisme ? A première vue plausible, pareil désespoir néglige un facteur essentiel, à savoir ce qu'a apporté d'irréversible la Révolution industrielle de la fin du 18^e siècle et du 19^e siècle, elle-même conséquences des révolutions politiques libérales.

En effet, si des pays agricoles dans un monde pré-industriel peuvent vivoter indéfiniment au niveau de subsistance ; les rois despotiques, les nobles et les Etats peuvent imposer le surplus des paysans qui se haussent au-dessus du niveau de subsistance et, grâce à cela, vivre dans le luxe tandis que les paysans continueront durant des siècles à peiner pour le minimum vital. Pareil système est profondément immoral et exploiteur mais il "fonctionne" au sens où il peut se maintenir indéfiniment (à condition que les hommes de l'Etat ne deviennent pas *trop* cupides et ne tuent pas la poule aux oeufs d'or).

En revanche, et c'est heureux pour la cause de la liberté, la science économique montre qu'une économie industrielle moderne, elle, ne *peut pas* survivre dans ces conditions. Une économie industrielle moderne a besoin de la division du travail et d'un vaste réseau d'échanges et de marchés libres, réseau qui ne peut prospérer que dans un régime de liberté. Étant donné que la grande majorité des hommes tiennent à l'économie industrielle et au niveau de vie qu'elle permet, le triomphe de l'économie de libre marché et la fin de l'étatisme paraissent inévitables à la longue.

La fin du 19^e siècle et surtout le 20^e siècle ont connu plusieurs formes de retour à l'étatisme pré-industriel (notamment le socialisme ainsi que plusieurs sortes de "capitalisme" d'Etat) qui, contrairement au conservatisme franchement réactionnaire et anti-industriel du début du 19^e siècle, ont voulu préserver et développer l'économie industrielle en même temps qu'elles s'en prenaient aux conditions politiques mêmes qui sont nécessaires à sa survie en longue période^[331]. La planification, la gestion et les contrôles étatiques, les impôts élevés et paralysants, l'inflation monétaire, tout cela mènera inévitablement à l'effondrement du système économique étatiste.

Donc, s'il est vrai que le monde affiche un parti-pris irréversible pour l'industrialisme et le niveau de vie qui l'accompagne, et si l'industrialisme a besoin de la liberté, le libertarien peut être optimiste en longue période, le triomphe de la liberté ne peut manquer d'arriver un jour. Mais qu'est-ce qui justifie l'optimisme à court terme ? C'est qu'il arrive heureusement que les diverses formes d'étatisme qui se sont imposées dans le monde occidental durant la première moitié du 20^e siècle sont sur le point de s'effondrer. Le long terme est maintenant à portée. Durant un demi-siècle, l'intervention étatiste a pu exercer ses déprédations sans provoquer de crises ni de dislocations *flagrantes*, parce que le quasi laissez-faire du 19^e siècle avait créé une fabuleuse réserve capable d'amortir ses conséquences. Les hommes de l'Etat pouvaient imposer pillages et inflation au système sans que les conséquences défavorables crèvent les yeux. Mais l'étatisme est maintenant tellement avancé et il a été au pouvoir si longtemps qu'il ne reste plus de coussin, plus de gras ; comme disait l'économiste Ludwig von Mises, le "fonds de réserve" créé par le laissez-faire est maintenant épuisé. Maintenant, *quoi que fassent les hommes de l'Etat*, un effet négatif s'ensuit instantanément et saute clairement aux yeux des anciens indifférents, quand ce n'est pas à nombre d'apologistes acharnés de l'étatisme.

Dans les pays d'Europe de l'Est, les communistes eux-mêmes sont de plus en plus conscients que la planification centrale du socialisme ne fonctionne tout simplement pas, surtout dans une économie industrielle, d'où la retraite rapide vers l'économie de marché que l'on a observée au cours des dernières années dans ces pays et particulièrement en Yougoslavie. En Occident, le capitalisme d'Etat est lui aussi partout en crise et il apparaît de plus en plus évident que l'Etat est *fauché* au sens fort du terme : toute augmentation des impôts paralysera l'industrie et les raisons de produire de manière irréparable, alors que faire tourner la planche à billets (soit directement soit par l'intermédiaire du système bancaire contrôlé par les hommes de l'Etat) produirait une désastreuse hyperinflation. De sorte que nous entendons de plus en plus parler de "la nécessité de moins compter sur l'Etat", même parmi ceux qui furent un jour ses champions les plus fougueux. En Allemagne de l'Ouest, le Parti social-démocrate a depuis longtemps cessé de prôner le socialisme. En Grande-Bretagne, dans une économie étouffée par les impôts et par l'inflation, la faction libérale a pris le contrôle du Parti conservateur, qui avait été de longues années durant aux mains d'étatistes convaincus, tandis que même le Parti travailliste a commencé à prendre ses distances par rapport à ce chaos planifié qu'est l'étatisme effréné.

La situation est particulièrement encourageante aux Etats-Unis, grâce à la conjugaison de deux séries de facteurs au cours des toutes dernières

années : (1) l'effondrement de l'étatisme en tant que système dans tous les domaines, dans la politique économique, étrangère, sociale et morale ; (2) un vaste mouvement libertarien en pleine croissance et la diffusion des idées libertariennes parmi les leaders de l'opinion comme dans la population générale. Examinons tout à tour ces deux catégories de conditions nécessaires à la victoire libertarienne.

Phénomène étonnant, on peut dater assez précisément la crise qui a frappé l'étatisme aux Etats-Unis : c'était en 1973-1974. L'effondrement a été particulièrement flagrant dans le domaine de l'économie. De l'automne 1973 jusqu'à la fin de 1975, les Etats-Unis ont connu une récession inflationniste durant laquelle la pire récession qu'on ait connue depuis la guerre a coïncidé avec une aggravation de l'inflation. Après 40 ans de politiques keynésiennes censées contrôler précisément la conjoncture (le "*fine tuning*") de manière à prémunir l'économie contre les cycles d'inflation-déflation, les Etats-Unis réussissaient à s'offrir les deux en même temps — ce que la théorie économique dominante se montrait incapable d'expliquer. La théorie dominante a donc été plongée dans le désarroi et les économistes comme les profanes sont de plus en plus disposés à se tourner vers l'option de l'économie "autrichienne", la théorie économique du laissez-faire, à la fois comme paradigme théorique et comme guide des politiques publiques. L'attribution en 1974 du prix Nobel de Science économique à F.A. Hayek pour sa théorie autrichienne du cycle économique, qui avait été reléguée aux oubliettes de l'histoire, n'est qu'une indication parmi d'autres des nouveaux courants qui émergent après des décennies d'oubli. Et même si l'économie s'est remise de la récession, la crise n'est pas terminée puisque l'inflation a encore augmenté tandis que le chômage demeurait à un niveau élevé. Seule une politique économique laissez-fairiste qui mettrait fin à l'inflation monétaire et réduirait les dépenses publiques pourra résoudre la crise.

La faillite partielle de la ville de New-York en 1975 et la victoire de la Proposition 13 de Californie en 1978 ont montré au pays tout entier que le fonds de réserve des communes et des états est épuisé, que les pouvoirs publics doivent enfin commencer à réduire radicalement leurs activités et leurs dépenses. Des augmentations d'impôt auraient pour effet de faire fuir les entreprises et les citoyens de la classe moyenne hors de la région qui les imposerait, ce qui signifie que le seul moyen d'éviter la faillite se trouvera dans des coupures radicales de dépenses. (Si des cessations de paiements se produisent, le même résultat s'ensuivra mais de manière encore plus déterminante puisque l'accès au marché des obligations deviendra impossible pour les états et les collectivités locales.)

Il apparaît aussi de plus en plus évident que la combinaison, au cours des décennies, d'impôts élevés et paralysants sur le revenu, l'épargne et l'investissement, d'une part, et, d'autre part, de la désorganisation des plans des entreprises par l'inflation, a produit une rareté grandissante du capital, d'où le danger imminent de voir consommer l'indispensable réserve des biens de capital en Amérique. C'est ainsi que l'on est de plus en plus conscient de la nécessité économique de réduire les impôts. De même, la réduction des dépenses publiques est requise pour éviter, sur les marchés de capitaux, l'éviction des prêts et investissements privés par les déficits dilapidateurs des hommes de l'Etat fédéral.

Il y a une très bonne raison d'espérer que la population et les leaders de l'opinion saisiront la solution libertarienne à cette crise grave et permanente : le fait que tout le monde sache aujourd'hui que ce sont les hommes des Etats qui contrôlent et manipulent l'économie depuis 40 ans. A l'époque où l'intervention étatique et la politique monétaire avaient provoqué la grande Crise des années 1930, la mythologie populaire voulut que la décennie précédente eût été une période de laissez-faire. Il semblait donc plausible de croire que "le capitalisme avait échoué" et qu'un pas de géant vers l'étatisme et le pouvoir des hommes de l'Etat était nécessaire pour ramener la prospérité et le progrès économique. Mais la crise actuelle fait suite à plusieurs décennies d'étatisme, et sa nature même permet maintenant à la population de prendre conscience que c'est au Tout-Etat que la responsabilité en incombe.-

On a maintenant tâté de toutes les variantes de l'étatisme et elles ont toutes échoué. Partout dans le monde occidental au début du 20^è siècle les chefs d'entreprise, les politiciens et intellectuels s'étaient mis à appeler de leurs vœux un "nouveau" système d'économie mixte, de domination étatique, à la place du laissez-faire relatif du siècle précédent. De nouvelles panacées, attrayantes à première vue, comme le socialisme, l'Etat corporatiste, l'Etat-Providence-Gendarme du monde, etc. ont été essayées et toutes ont manifestement échoué. Les argumentaires en faveur du socialisme et de la planification étatique apparaissent maintenant comme des plaidoyers pour un système vieilli, épuisé et raté. Que reste-t-il à essayer sinon la liberté ?

Le domaine social a connu une crise semblable au cours des dernières années. L'école publique, élément jadis sacro-saint de la tradition américaine, est de plus en plus critiquée, et de plus en plus violemment, par des gens de tous les horizons idéologiques. Il devient évident (1) que l'école publique n'éduque pas ceux dont elle a la charge ; (2) qu'elle coûte cher, gaspille des ressources et exige de impôts élevés ; et (3) que son uniformité engendre des conflits sociaux âpres et insolubles sur des problèmes fondamentaux de l'éducation — sur des questions comme le choix entre intégration ou ségrégation raciales, méthodes "modernes" ou traditionnelles, religion ou laïcité, sur des questions comme l'éducation sexuelle ou l'idéologie transmise par l'éducation. *Quelle que soit* l'option de l'école publique dans ces questions, elle causera un tort irréparable à la majorité ou à une forte minorité des parents et des enfants. On s'aperçoit de plus en plus, aussi, que l'obligation scolaire instituée par la loi impose une espèce de prison que ni eux ni leurs parents n'ont choisie à des enfants qui y sont malheureux et qui s'y ennuiant .

Dans le domaine des politiques d'ordre moral, on prend conscience que le prohibitionnisme agressif des hommes de l'Etat — non seulement l'ancienne prohibition de l'alcool mais aussi les prohibitions concernant la pornographie, la prostitution, les pratiques sexuelles "entre adultes consentants", la drogue, l'avortement — est une violation immorale et injustifiée du Droit de chaque individu de faire *ses propres* choix moraux, et qu'en plus elle est inapplicable *dans la pratique*. Tenter de faire respecter ces lois ne contribue qu'à causer du tort au gens et à créer un Etat policier de fait. Le temps approche où l'on reconnaîtra que la prohibition dans ces domaines est aussi injuste et inefficace qu'elle le fut pour les boissons alcoolisées.

Le scandale du *Watergate* s'est accompagné d'une conscience accrue du danger que les activités habituelles des hommes de l'Etat représentent pour la liberté individuelle, le Droit le Droit d'être laissé en paix et de défier les hommes de l'Etat. Là aussi, nous pouvons nous attendre à des pressions publiques pour contrecarrer le rêve étatique séculaire d'immixtion dans la vie privée de gens et de répression de la dissidence.

Peut-être le signe le plus évident et l'indication la plus encourageante de l'effondrement de la mystique étatique se trouvent-ils dans les révélations du *Watergate* en 1973 et 1974. Car cette affaire a provoqué un changement radical dans les attitudes de *tout le monde* — quelle que soit leur idéologie particulière — vis-à-vis des hommes de l'Etat eux-mêmes. Le *Watergate* a ouvert les yeux des gens sur leurs atteintes à la liberté personnelle. Mieux encore, en provoquant la révocation du Président, l'affaire a *désacralisé* pour toujours une fonction que la population américaine considérait comme quasi-souveraine. Mais le meilleur de l'affaire est la désacralisation de l'Etat *en tant que tel* qui en est résultée. On ne fait plus confiance à aucun politicien ou représentant de l'Etat ; on considère tout pouvoir public avec hostilité, revenant ainsi à la saine méfiance envers les hommes de l'Etat qui caractérisait la population et les révolutionnaires américains du 18^e siècle. A la suite du *Watergate*, personne aujourd'hui n'oserait proclamer que "l'Etat c'est nous", ce qui revenait à dire que tout ce que font les dirigeants élus serait légitime et acceptable. La condition la plus cruciale pour le succès de la liberté réside dans la désacralisation, la dé-légitimisation de l'Etat aux yeux de la population et cela, le *Watergate* y est parvenu.

Les conditions objectives nécessaires à la victoire de la liberté ont donc commencé à faire leur apparition au cours des dernières années, du moins aux Etats-Unis. Les hommes de l'Etat sont considérés comme responsables de la crise du système, qui ne pourra trouver de solution que par un virage décisif vers la liberté. Ce dont nous avons maintenant besoin, c'est du progrès des "conditions subjectives" des idées libertariennes et surtout d'un mouvement libertarien convaincu pour faire avancer les idées dans les débats publics. Et il ne s'agit certes pas d'une coïncidence si c'est précisément durant ces années — depuis 1971 et particulièrement depuis 1973 — que les conditions subjectives ont accompli les plus grands progrès de ce siècle. En effet, l'effondrement de l'étatisme a sans aucun doute incité les gens à embrasser en plus grand nombre, totalement ou partiellement, la doctrine libertarienne, d'où l'on voit que les conditions objectives contribuent à l'apparition des conditions subjectives. De plus, aux Etats-Unis du moins, on n'a jamais totalement perdu ce splendide héritage de liberté et d'idées libertariennes qui remonte à l'époque révolutionnaire. Par conséquent, les libertariens d'aujourd'hui ont de solides fondations sur lesquelles bâtir.

La croissance rapide des idées et des mouvements libertariens au cours des dernières années s'est étendue à plusieurs disciplines savantes, particulièrement parmi les jeunes chercheurs, de même qu'aux domaines du journalisme, des médias, de l'entreprise et de la politique. Comme les conditions objectives sont toujours présentes, il semble évident que cette poussée de la pensée libertarienne dans de nouveaux domaines, nombreux et inattendus, n'est pas une mode temporaire concoctée par les médias mais constitue bien une réponse, qui ne peut que s'affirmer, à ce que l'on perçoit

comme les conditions de la réalité objective. Le libre arbitre étant ce qu'il est, personne ne peut prédire avec certitude si le sentiment libertarien qui croît aux Etats-Unis se cristallisera rapidement et poursuivra sans défaillir la réalisation de l'ensemble de son programme. En tout cas, la théorie et l'examen des conditions historiques actuelles justifient un grand optimisme, même à court terme, quant aux chances de la liberté.

[P.L., Rothbard Ethique v2a — 9/j/a à 07:37 AM]

Index des noms propres

Acton, Lord **21 ; 22 ; 210 ; 241 ; 298 ; 299**
Adler, Felix **237**
Allen, Francis A. **112**
Allen, Lawrence S. **124**
Ames, James Barr **171 ; 175**
Anscombe, G.E.M. **96 ; 181 ; 227 ; 266**
Anson, William **175**
Aquino, Thomas d' **3 ; 4 ; 5**
Arendt, Hannah **2**
Aristote **4 ; 21 ; 25**
Armstrong, K.G. **106 ; 107 ; 109 ; 110 ; 111**
Ashton, Thomas S. **255**
B.Jefferson Jefferson, Thomas **27**
Bailyn, Bernard **27**
Barnett, Randy E. **VIII ; 102 ; 212 ; 213 ; 214 ; 270 ; 280 ; 284 ; 288 ; 290**
Barth, Fredrik **79**
Barth, Karl **2**
Becker, Carl L. **4**
Bekemeyer, Dennis L. **124**
Bergh, A. **108**
Berlin, Isaiah **VII ; 253 ; 254 ; 255 ; 256 ; 257**
Berns, Walter **6**
Betz, Colonel F. **126**
Binchy, Daniel A. **212**
Black, Hugo **138**
Blackstone, William **12 ; 108**
Bloch, Marc **81**
Block, Walter **105 ; 149 ; 172 ; 240 ; 287 ; 288**
Blumenfeld, S. **272**
Böhm-Bawerk, Eugen von **46**
Bourne, Randolph **233**
Bradley, F.H. **108**
Brecht, Arnold **6**
Bremmer, Robert H. **130**
Bresler, Robert, J. **203**
Brown, Brendan F. **3**
Buchanan, James **238 ; 240 ; 241**

Bucher, Karl **88**
Cadena **127**
Calhoun, John C. **210 ; 211**
Carmichael, Leonard **11 ; 13**
Carruthers, Garrey **84**
Channing, William Ellery **27**
Chesney-Lind, Meda **126 ; 128**
Childs, Roy A. **270 ; 275 ; 277 ; 279 ; 282 ; 283 ; 290 ; 292**
Chodorov, Frank **214 ; 215 ; 220**
Chroust, A. H. **4**
Cobden, Richard **255**
Coleridge, Lord **183**
Copleston, Frederick C. **4 ; 5**
Cromwell, Oliver **211 ; 274**
Cropsey, Joseph **11 ; 12**
d'Entrèves, A.P. **3 ; 4**
Daruvāla, Pherozechah N. **169 ; 175**
Davidson, James Dale **270**
Davitt, Thomas E. **3**
deHuszár, George B. **203**
Dietze, Gottfried **88**
Dillird, Irving **138**
Dillon, Myles **212**
Dolan, E. **238 ; 241**
Donahue, Charles **212**
Dornisthorpe, Wordsworth **95**
Eastman, Clyde **84**
Edelin, Kenneth **120**
Ehrenberg, Richard **88**
Evers, Williamson M. **26 ; 120 ; 121 ; 122 ; 123 ; 151 ; 160 ; 162 ; 170 ; 175 ; 182 ; 271 ; 279**
Ezorsky, Gertrude **107 ; 108**
Farnsworth, E. Allan **175**
Ferson, Merton **170 ; 173 ; 175**
Foner, P. **270**
Foot, Philippa R. **14 ; 39 ; 96**
Fortas, Abe **128**
Fox, Sanford J. **127 ; 128**
Frey, R.G. **190**
Fuentes, Carlos **85**
Fuller, Lon L. **183 ; 212 ; 213**

Gahringer, Robert **108**
Gardner, Richard **84**
Garrison, Roger **281**
Garrison, William Lloyd **28 ; 301**
Geach, Peter **12 ; 64 ; 188 ; 236**
Giercke, Otto **4**
Gilbert, James **203**
Gilfillan, S. Colum **148**
Gilmore, Grant **170 ; 173**
Gilson, Étienne **14**
Gluckman, Max **175**
Gordon, David **97 ; 137 ; 237 ; 254 ; 285**
Gordon, Thomas **175**
Grampp, William D. **75 ; 240**
Grant, George P. **16**
Gray, John N. **259**
Green, M. **127**
Green, Mark J. **127**
Grotius, Hugo **3 ; 4 ; 21**
Grupp, Stanley E. **107 ; 109 ; 111 ; 112**
Hagel, John **102**
Hagel, John III **VIII**
Hamowy, Ronald **259 ; 261 ; 262 ; 265 ; 266 ; 286**
Hare, R.M. **52**
Harré, R. **10**
Hart, H.L.A. **108**
Hartwell, Ronald M. **255**
Hawkins, D.J.B. **109**
Hayek, Friedrich A. **IX ; 40 ; 211 ; 255 ; 257 ; 258 ; 259 ; 261 ; 262 ; 263 ; 264 ; 265 ; 266 ; 275 ; 284 ; 286 ; 313**
Hazlitt, Henry **21**
Henry, Robert L. **175**
Herbert, Auberon **97**
Hess, Karl **203**
Hesselberg, Kenneth A. **14 ; 15**
Himmelfarb, Gertrude **21 ; 22 ; 241 ; 298**
Hobbes, Thomas **26 ; 169 ; 170**
Holmes, Oliver Wendell **137 ; 171**
Holmes, R.L. **280**
Holton, James **32**
Hoopes, Townsend **203**

Howlett, Frederick W. **128 ; 129**
Huber, Ernst **203**
Hume, David **14 ; 15 ; 201**
Huntingdon, Samuel P. **22**
Hurlbut, Elisha P. **27 ; 28**
Hutschnecker, Arnold **278**
Hutt, William H. **255**
Ingalls, Joshua K. **79**
Irmen, J. Douglas **127**
Jacobson, D.L. **175**
Jefferson, Thomas **108 ; 299**
Jencks, Edward **175**
Joseph, H.W.B. **10**
Jouvenel, Bertrand de **138 ; 139 ; 140 ; 203**
Kant, Emmanuel **38 ; 175**
Katz, Sanford **124 ; 129**
Kelsen, Hans **2**
Kenealy, William J., s.j. **12**
Klapmuts, Nora **127**
Knowlton, Clark S. **84**
La Boétie, Etienne de **201 ; 208**
LeFevre, Robert **93**
Leoni, Bruno **211 ; 266 ; 275**
Lerman, Paul **126 ; 127**
Levasseur, Emile **79**
Levidow, Beatrice **126**
Levine, Richard S. **125**
Levy, J.H. **97**
Lewis, C.S. **111 ; 112**
Lieber, Francis **27**
Liefer, James A. **84**
Lipscomb, A. **108**
List, Lawrence **123**
Locke, John **25 ; 26 ; 59 ; 116 ; 117 ; 189 ; 272 ; 284**
Lougee, Robert W. **21**
Lucas, J.R. **40**
Lukács, John **203**
Lynd, Staughton **90**
Machan, Tibor R. **28 ; 184 ; 190**
MacIntyre, A.C. **15**
Mack, Eric **183 ; 184**

Madden, E.H. **10**
Maine, Sir Henry **63**
Mann, John C. **164**
Martin, James J. **79**
Mason, George **271 ; 272**
Mavrodes, George **55**
Mayne, John D. **175**
McAvoy, Thomas T. **4**
McCloskey, H.J. **107**
McCloskey, Kenneth D. **124**
McNamara, Ellen M. **126**
McPherson, James M. **90**
Mencken, H.L. **108 ; 137 ; 221**
Mill, John Stuart **255**
Miller, Margaret **221**
Mises, Ludwig von **VII ; 64 ; 201 ; 215 ; 241 ; 242 ; 243 ; 244 ; 245 ; 246 ;
247 ; 249 ; 250 ; 312**
Mises, Ludwig von. **242**
Moore, G.E. **11**
Morgenbesser, Sidney **204**
Morris, Herbert **108 ; 185**
Murphy, Patrick T. **124 ; 126**
Musmanno, Michael **126**
Myles, Ralph **197**
Needham, Joseph **202 ; 203**
Neustadt, Richard **203**
Nisbet, Robert A. **81**
Nixon, Richard **203**
Nock, Albert Jay **204 ; 205 ; 223 ; 234**
Noel, F. Regis **172**
Nozick **273**
Nozick, Robert **VII ; 106 ; 150 ; 168 ; 263 ; 270 ; 271 ; 272 ; 273 ; 274 ; 275 ;
276 ; 277 ; 278 ; 280 ; 281 ; 282 ; 283 ; 284 ; 285 ; 286 ; 287 ; 288 ; 289 ;
290 ; 292 ; 293**
Nozick, Robert **279 ; 288 ; 291**
Occam, Guillaume d' **15**
Oppenheimer, Franz **60 ; 198**
Oubre, Claude F. **90**
Overton, Richard **272**
Paine, Thomas **270 ; 271**
Parent, William A. **253 ; 254**

Pareto, Vilfredo **238 ; 239 ; 241**
Parfit, Derek **245**
Parrish, Michael **86**
Parthemos, George S. **22**
Patterson, Edwin W. **2 ; 20**
Paul, Jeffrey **270 ; 290**
Pearson, Benjamin **240**
Pease, W. et J. **28**
Pease, William H. et Jane H. **301**
Peden, Joseph R. **212**
Petro, Sylvester **272**
Philbrook, Clarence **301**
Phillips, R.P. **39**
Piotrowicz, T. **221**
Plantinga, Alvin **10**
Platon **4 ; 21 ; 25**
Platt, Anthony M. **129 ; 130**
Pollock, Frederick **169 ; 175**
Pomeroy, John Norton Jr. **164**
Pound, Roscoe **126 ; 171**
Pufendorf **4**
Rappard, Dean **248**
Rappard, William E. **242**
Raskin, Marcus **203**
Rawls, John **64**
Read, Leonard E. **300**
Reeves, Thomas **203**
Resek, C. **233**
Ricardo, David **256**
Rickenbacker, William F. **125**
Riemersma, Jelle C. **88**
Robertson, John A. **120 ; 183**
Rockfeller, David **215**
Rodham, Hillary **125**
Rose, Willie Lee **90**
Rothbard, Murray N. **IV ; V ; 10 ; 21 ; 22 ; 25 ; 38 ; 39 ; 40 ; 48 ; 52 ; 79 ; 89 ; 102 ; 107 ; 136 ; 137 ; 138 ; 140 ; 148 ; 158 ; 192 ; 202 ; 203 ; 211 ; 212 ; 215 ; 220 ; 234 ; 238 ; 240 ; 246 ; 256 ; 261 ; 270 ; 299 ; 301 ; 312**
Rousseau, Jean-Jacques **162 ; 175**
Rubin, Saul **126**
Rutland, Robert A. **272**

Sadowsky, James A. **28**
Salazar Bondy, Sebastian **86**
Salmond, John W. **169**
Samuels, Warren J. **241**
Sanders, John T. **270**
Schafer, Stephen **104 ; 105 ; 108**
Schafer, William B. **105**
Schmoller, Gustav **88**
Schoeck, H. **249**
Schultz, Lawrence **129**
Schumpeter, Joseph **194**
Schweitzer, Albert **188**
Seldon, Arthur **265**
Sennholz, M. **242**
Sheridan, William H. **126**
Sidman, Lawrence R. **127**
Simpson, A.W.B. **166 ; 167 ; 168**
Singer, Marcus **52**
Singer, Peter **136**
Sirc, L. **221**
Smith, Adam **299**
Smith, H. **221**
Sombart, Werner **88**
Spencer, Herbert **V ; 4 ; 26 ; 236 ; 255**
Spooner, Lysander **26 ; 196 ; 197 ; 198 ; 199 ; 222**
Steiner, Hillel **273**
Strauss, Léo **5 ; 6 ; 10 ; 25**
Suarez, Francisco **3**
Sullivan, Michael F. **124 ; 125**
Tallack, William **104 ; 105**
Thomson, Judith Jarvis **118**
Thornton **129**
Thorson, Thomas Landon **32**
Tijerina, Reies Lopez **84**
Tocqueville, Alexis de. **255**
Tolstoï, Léon **102 ; 103**
Toohey, John J. **6**
Trenchard, John **175**
Truman, Harry **227**
Tucker, Benjamin R. **119**
Vattel **4**

Veach, Henry B. **10 ; 12 ; 14 ; 236**
Veale, F.J.P. **232**
Wasserstein, B. **127**
Watkins, J.W.N. **265**
Weber, Max **14**
White, Lawrence H. **172**
Wiggins, J.W. **249**
Wild, John **4 ; 12 ; 13 ; 14 ; 22 ; 236 ; 299**
Williams, Elisha **III**
Williston, Samuel **175**
Wines, Frederik **130**
Wittfogel, Karl **202**
Wittgenstein, Ludwig **190**
Wolk, Lawrence J. **127**
Wolowski, Léon **79**
Woodside **125**
Woolsey, Theodore **27**
Wright, Benjamin F. Jr. **27 ; 28**
ZajdliÊ, W. **31**

[P.L., Rothbard Ethique v2a — 9/j/a à 07:37 AM]

* Relatif à la “praxéologie”. La praxéologie est la science de l’action humaine, la science qui analyse les conséquences logiques, sur les êtres et sur les choses, du fait que les personnes humaines agissent intentionnellement. Pour l’école autrichienne d’économie, dont Rothbard est un représentant éminent, la théorie économique est la branche de la praxéologie qui traite de la production et des effets de la violence sur celle-ci. Une autre branche de la praxéologie est l’art de la guerre ou stratégie. N.D.T.

*** “Libertarien” est un néologisme tiré de l’anglais *libertarian*, qui désigne les partisans du régime de liberté naturelle exposé, entre autres par Rothbard. Le substantif de “libertarien” est *libertarianism*, que l’on a traduit ici par “libertarisme”. (on dit aussi “libertarianisme”) Le mot “libéralisme” a été accommodé à trop de sauces pour être utilisé dans une discussion aussi précise et les *libertaires* sont trop majoritairement opposés à la propriété privée pour qu’on emploie ce terme [N.D.T.].

**** En français dans le texte. [N.D.T.].

[1] Il s’agissait de Hannah Arendt. Pour une critique du Droit naturel bien représentative du positivisme juridique, voir Hans Kelsen, *General Theory of Law and State*, New York, Russell and Russell, 1961, p. 8 et suiv.

[2] Et pourtant, le Dictionnaire juridique de Black définit le Droit naturel de manière purement rationaliste et non-théologique : “*Jus Naturale*, le Droit naturel, ou loi de nature ; le Droit, ou principes juridiques, qui sont censés pouvoir être découverts à la lumière de la nature ou du raisonnement abstrait, ou être également enseignés par la Nature à toutes les nations et à tous les hommes, ou Droit censé gouverner les hommes dans l’état de nature, c’est-à-dire préalablement à l’existence d’Etats organisés ou à la promulgation de lois officielles”. (Cf. Black, *Law Dictionary*, troisième édition, p.

1044.) Le Professeur Patterson donne une définition très forte et concise du Droit naturel : “Principes de la conduite humaine qui peuvent être découverts à partir des tendances fondamentales de la nature humaine, et qui sont absolus, immuables, et universellement valides en tous temps et en tous lieux. C’est la conception fondamentale de la loi naturelle des Scolastiques... et de la plupart des philosophes du Droit naturel.” Cf. Edwin W. Patterson, *Jurisprudence : Men and Ideas of the Law*, Brooklyn, The Foundation Press, 1953, p. 333.

[3] En général, les tenants actuels de l’éthique théologique rejettent catégoriquement le concept de loi naturelle. Voir l’examen de la casuistique par le théologien protestant néo-orthodoxe Karl Barth, in *Church Dogmatics* III, 4, Edimbourg, T. & T. Clark, 1961, p. 7 et suiv.

[4] Pour une discussion du rôle de la raison dans la philosophie thomiste, voir Étienne Gilson, *Le thomisme, introduction à la philosophie de saint Thomas d’Aquin*, Paris, Vrin, 6^e éd. 1965. Germain Grisez a réalisé une importante analyse de la théorie thomiste du droit naturel dans “The First Principle of Practical Reason”, in *Aquinas : A Collection of Critical Essays*, New York, textes rassemblés par Anthony Kenny, Anchor Books, 1969, p. 340-382. Pour une histoire de la loi naturelle au Moyen Age, voir Odon Lottin, *Psychologie et morale aux XIIe et XIIIe siècles*, six volumes, Louvain, 1942-1960.

[5] De Francisco Suarez, *De legibus ac Deo legislatore* (1619), lib. II, cap. vi. Suarez notait aussi qu’un grand nombre de scolastiques “semblent par conséquent admettre logiquement que la loi naturelle de vient pas de Dieu en tant que législateur, puisqu’elle n’est pas fonction de Sa volonté...” cité par A. P. d’Entrèves, *Natural Law*, Londres : Hutchinson University Library, 1951, p. 71.

[6] Davitt, Thomas E. Brown, Brendan F. : “St Thomas Aquinas and the Natural Law” in Arthur L. Harding, ed. *Origins of the Natural Law Tradition* (Dallas, Tex. : Southern Methodist University Press, 1954) p. 39. Cf. aussi Brendan F. Brown, ed. *The Natural Law Reader* (New York : Oceana Pubs., 1960), pp. 101-104.

[7] Cité par D’Entrèves, *op. cit.*, pp. 52-53. Cf. aussi Otto Gierke, *Natural Law and the Theory of Society, 1500 to 1800*, Boston : Beacon Press, 1957, pp. 98-99.

[8] d’Entrèves, *op. cit.*, pp. 51-52. Voir aussi A. H. Chroust, “Hugo Grotius and the Scholastic Natural Law Tradition”, *The New Scholasticism* (1943) et Fredrick C. Copleston, S.J., *A History of Philosophy*, Westminster, Md. : Newman Press, 1959, III, pp. 330 et suiv.

Sur l’influence méconnue de Suarez sur les philosophes modernes, cf. José Ferrato Mora, “Suarez and Modern Philosophy”, *Journal of the History of Ideas*, Octobre 1953, pp. 528-547.

[9] Cf. Gierke, *op. cit.* p. 289. Voir aussi Herbert Spencer, *An Autobiography* New York : D. Appleton & Co., 1904) I, 415.

[10] Ainsi, cf. Carl L. Becker, *The Heavenly City of the Eighteenth Century Philosophers*, New Haven, Yale University Press, 1957, p. 8.

[11] Dans un important article, le philosophe réaliste John Wild affirmait : “L’éthique réaliste (fondée sur la loi naturelle) est souvent écartée aujourd’hui comme théologique et autoritaire dans son essence. Il s’agit là cependant d’un malentendu. Ses représentants les plus éminents, de Platon et Aristote à Grotius, ne l’ont défendue qu’à partir de la seule expérience sensible et sans appel aucun à l’Autorité surnaturelle.” John Wild, “Natural Law and Modern Ethical Theory,” *Ethics* (octobre 1952), p. 2, et pp. 1-13. Voir aussi le refus de reconnaître l’existence d’une quelconque “philosophie chrétienne”, pas plus qu’il n’y a de “chapeaux” ni de “souliers chrétiens”, par le philosophe social catholique Orestes Brownson. Thomas T. MacAvoy, C.S.C., “Orestes A. Brownson and Archbishop John Hughes in 1860” *Review of Politics*, janvier 1962, p. 29.

[12] Frederick C. Copelston, S.J., *Aquinas*, Londres, Penguin Books, 1955, p. 204.

[13] *Ibid.*, pp. 204-05.

[14] *Ibid.*, p. 212.

[15] Ainsi Copleston : “si les corps inanimés se conduisent d’une certaine façon, c’est précisément parce qu’ils sont ce qu’ils sont, et qu’ils ne peuvent se comporter autrement ; ils ne peuvent accomplir aucune action contraire à leur nature. Quant aux animaux, ils sont dirigés par l’instinct. In fine, toutes les créatures inférieures à l’homme participent inconsciemment de la loi éternelle, qui se reflète dans leurs tendances naturelles, et ils ne possèdent pas la liberté

nécessaire pour agir d'une manière incompatible avec cette loi. Il est par conséquent essentiel qu'il (l'homme) connaisse la loi éternelle pour autant qu'elle le concerne. Comment peut-il donc en prendre connaissance ? Il ne peut pas lire, pour ainsi dire, dans l'esprit de Dieu... Cependant, il est capable de discerner les tendances et besoins fondamentaux de sa nature, et en y réfléchissant il peut parvenir à une connaissance de la loi morale naturelle... tout homme est doté des lumières de la Raison, lesquelles lui permettent de réfléchir... et d'instituer pour lui-même la loi naturelle, qui est faite de la totalité des préceptes universels ou prescriptions de la droite raison quant au Bien que l'on doit poursuivre et au Mal que l'on doit éviter..." *Ibid.*, pp. 213-14.

[16] Léo Strauss, "Relativism", in *Relativism and the Study of Man*, sous la direction de Helmut. Schoeck et James.W. Wiggins, Princeton, Van Nostrand, 1961, pp. 144-145.

On trouve chez Walter Berns la critique destructrice d'une tentative faite en "science politique" par un relativiste pour mettre en avant une défense de la liberté et du développement de la personne exempte de jugements de valeur : "The Behavioral Sciences and the Study of Political Things : The Case of Christian Bay's *The Structure of Freedom*", *American Political Science Review*, sept. 1961, pp. 550-59.

[17] Le P. Toohey ajoute que "la philosophie scolastique est celle qui enseigne la certitude de la connaissance humaine, acquise au moyen de l'expérience des sens, du témoignage, de la réflexion et du raisonnement..." John J. Toohey, S.J., *Notes on Epistemology*, Washington, D.C. : Georgetown University, 1952, pp. 111-12.

[18] "Il faut avoir recours à une notion plus ancienne que celle qui est maintenant à la mode chez les scientifiques et les philosophes des sciences contemporains... il est évident que dans ce monde quotidien de notre existence ordinaire où, quel que soit notre raffinement, nous pouvons difficilement cesser de vivre, d'agir et d'être, nous faisons en fait sans cesse appel à une conception de la 'nature' et de la 'loi naturelle' qui est plus ancienne et même terriblement banale. Est-ce que nous ne reconnaissons pas qu'une rose est différente d'une aubergine, un homme d'une souris, et l'hydrogène du manganèse ? Reconnaître de telles différences entre les choses implique forcément de reconnaître qu'elles se comportent différemment : on n'attend pas d'un homme exactement le même comportement que d'une souris, et vice-versa. Bien plus, si nous nous attendons à ce que différents types d'entités fassent des choses différentes, agissent ou réagissent différemment, c'est tout simplement parce qu'il s'agit de types d'entités différentes. Elles sont de 'nature' différente, pourrait-on dire, en utilisant la terminologie ancienne." Henry B. Veatch, *For an Ontology of Morals : A Critique of Contemporary Ethical Theory* (Evanston, Ill. : Northwestern University Press, 1971), p. 7.

Et "Socrate se distingua de ses prédécesseurs en identifiant la science de... tout ce qui est avec la compréhension de ce qu'est chacun des êtres. 'Être', en effet, signifie 'être quelque chose' et par conséquent 'être différent de choses qui sont quelque chose d'autre' : 'être' signifie par conséquent 'être à part.' "Léo Strauss, *Natural Rights and History*, Chicago, University of Chicago Press, 1953 p. 122 ; *Droit naturel et histoire*, Paris, Flammarion, 2^e éd.1986 p. 117.

[19] Pour une défense du concept de "nature", cf. Alvin Plantinga, *The Nature of Necessity*, Oxford : Clarendon Press, 1974, pp. 71-81.

[20] Cf. H.W.B. Joseph, *An Introduction to Logic*, 2^e éd. rév., Oxford : Clarendon Press, 1916, pp. 407-09.

Pour une défense musclée de l'idée que la causalité affirme une relation nécessaire entre les entités, cf. R. Harré et E.H. Madden, *Causal Powers : A Theory of Natural Necessity* (Totowa, N.J. : Rowman & Littlefield, 1975).

[21] Cf. Murray Rothbard, *Individualism and the Philosophy of the Social Sciences*, San Francisco, Cato Institute, 1979. p. 5. "L'individualisme et la philosophie des sciences sociales" traduction française à paraître aux Editions des Belles-Lettres, Paris, 1991.

[22] Il y a un autre argument : l'existence même d'une différence d'opinions semble impliquer qu'il y ait quelque chose d'objectif à propos de quoi le désaccord peut exister ; sinon, en effet, il n'y aurait pas de contradictions entre ces diverses "opinions" et aucune raison de se soucier de ces disputes. Pour un argument similaire utilisé pour réfuter le subjectivisme moral, cf. G.E. Moore, *Ethics*, (Oxford, 1963 [1912] pp. 63 et suiv.

[23] Le psychologue Leonard Carmichael écrit : "Nous n'abandonnons pas tout ce que nous savons de l'astronomie sous le simple prétexte que dans cette discipline il y a énormément de choses que nous ne connaissons pas et tellement de choses qu'on croyait assurées et qu'on ne tient plus aujourd'hui pour vraies. Le même argument ne pourrait-il pas être accepté pour la façon dont nous abordons les jugements de valeur, éthiques ou esthétiques ? Leonard Carmichael, "Absolutes, Relativism and the Scientific Psychology of Human Nature", in Schoeck et Wiggins, eds., *Relativism and the Study of Man*, p. 16.

[24] Joseph Cropsey, "A Reply to Rothman," *American Political Science Review*, juin 1962, p. 355. Comme l'écrit Henry Veatch : "De plus, c'est en vertu de sa nature — C'est-à-dire du fait qu'elle est le genre de chose qu'elle est — qu'une chose agit et se comporte de la manière dont elle le fait. N'est-ce pas aussi en vertu de la nature d'une chose que nous pensons souvent être capables de juger qu'elle pourrait être quelque chose qu'elle n'est peut-être pas ? Par exemple, une plante peut être considérée comme 'sous'-développée ou 'entravée' dans sa croissance. Un oiseau à l'aile blessée est évidemment incapable de voler aussi 'bien' que les autres entités de son espèce... De fait, on peut envisager la nature d'une chose non seulement comme ce en vertu de quoi elle agit ou se comporte de la manière dont elle le fait, mais aussi comme une sorte de norme en termes de laquelle nous jugeons si son action ou son comportement correspond à tout ce qu'elle aurait pu ou dû être." Veatch, *For an Ontology of Morals*, pp. 7-8.

[25] Pour une approche semblable de la manière de définir ce qui est bon, cf. Peter Geach, "Good and Evil," in Philippa R. Foot, ed., *Theories of Ethics*, Londres : Oxford University Press, pp. 74-82.

[26] Comparez avec Wild : "L'éthique réaliste est fondée sur la distinction fondamentale entre ce dont l'homme a besoin d'une part et le désir ou plaisir individuel quand il n'est pas passé au crible de la raison d'autre part ; c'est une distinction qu'on ne trouve pas dans l'utilitarisme. Les concepts fondamentaux de ce qu'on appelle les théories 'naturalistes' sont psychologiques, alors que ceux du réalisme sont existentiels et ontologiques." Wild, "Natural Law," p. 2.

[27] William J. Kenealy, S.J., "The Majesty of the Law," *Loyola Law Review*, Nouvelle-Orléans, 1949-50, pp. 112-113 ; réédité in Brown, *Natural Law Reader*, p. 123.

[28] Blackstone, *Commentaries on the Laws of England*, Book I : cité par Brown, *Natural Law Reader*, p. 106.

[29] Carmichael, "Absolutes" in Schoeck et Wiggins, eds. *Relativism*, p. 9

[30] Wild, "Natural Law", pp. 4-5. Wild poursuit : L'existence est... non une propriété mais une activité organisée. De telles activités sont des faits d'une certaine nature. On peut les observer et les décrire par des jugements qui sont vrais ou faux : l'homme a besoin de produits matériels pour vivre ; les projets industriels doivent être rationnellement menés ; l'enfant a des facultés d'apprentissage qui appellent une éducation. Les jugements de valeur sont fondés sur le fait, directement vérifiable, d'une tendance ou d'un besoin. L'aspiration ou sa réalisation n'est pas seulement de *notre* fait, mais celui d'une tendance qui existe pour qu'elle soit satisfaite. A partir d'une description et d'une analyse correcte d'une tendance ainsi donnée, nous pouvons déduire la valeur qui se fonde sur elle. C'est pour cela que nous ne disons pas que les principes moraux sont de pures propositions de fait, mais plutôt qu'ils sont 'établis' sur des faits.

De Wild encore : "L'éthique de la loi naturelle... reconnaît des lois morales prescriptives mais affirme qu'elles sont *fondées* sur des faits de tendance qui peuvent être décrits... ce qui est bon... doit... être conçu de façon dynamique comme un mode existentiel, la réalisation d'une tendance naturelle. Dans cette conception, le monde non seulement est fait de structures déterminées, mais certaines d'entre elles sont en outre engagées dans un acte d'exister, l'information spécifique qu'elles portent les conduisant vers d'autres actes appropriés à leur existence. Aucune entité, porteuse d'une information spécifique, ne peut recevoir l'existence sans tendances qui la déterminent activement. Quand une telle tendance est satisfaite conformément à la loi naturelle, on dit que l'entité est dans un état stable, sain ou bon.-ce sont là des jugements de valeur. Quand elle est faussée ou contrariée, on dit que l'entité est dans un état instable, malsain ou mauvais. -ce qui exprime un autre jugement de valeur, cette fois-ci négatif. Le fait d'être "bon ou "mauvais" dans leur sens ontologique ne sont pas les phases d'une structure abstraite mais des modes d'existence, la manière dont les tendances relatives à l'existence déterminées par de telles structures sont ou bien satisfaites ou au contraire seulement entretenues sur un mode incomplet et faussé. *Ibid*, pp. 2-4.

[31] *Ibid*, p. 12. Pour plus de précisions sur la défense de l'éthique de la loi naturelle, cf. John Wild, *Plato's Modern Enemies and the Theory of Natural Law*, Chicago : University of Chicago Press, 1953 ; Henry Veatch, *Rational Man : A Modern Interpretation of Aristotelian Ethics*, Bloomington, Ind. : University of Indiana Press ; et Veatch : *For an Ontology of Morals : A Critique of Contemporary Ethical Theory*, Evanston, Ill. : Northwestern University Press, 1971.

[32] En réalité Hume n'a pas réussi à prouver que les valeurs ne peuvent pas être déduites des faits. On affirme souvent qu'on ne doit rien pouvoir trouver dans les conclusions d'une démonstration qui ne soit impliqué par l'une des prémisses ; et que, par conséquent, une injonction ne peut être déduite de prémisses purement descriptives. Mais une conclusion résulte de la *conjonction* de deux prémisses, et il n'est pas nécessaire que le caractère normatif de la conclusion ait été présent dans l'une ou l'autre des prémisses aussi longtemps qu'elle a été déduite selon les règles. Prétendre qu'on ne peut le déduire de cette façon préjuge tout simplement de la réponse à la question. Cf. Philippa R. Foot, *Virtues and Vices*, Berkeley : University of California Press, 1978, pp. 99-105.

[33] A. Kenneth Hesselberg, "Hume, Natural Law and Justice," *Duquesne Review*, printemps 1961, pp. 46-47.

[34] *Ibid.*

[35] David Hume, *Traité de la nature humaine* (Paris, Aubier, 1946) cité par Hesselberg, "Hume, Natural Law, and Justice," p. 61. Hesselberg ajoute la remarque pertinente que la distinction tranchée entre les faits et les normes dans les premiers chapitres du *Traité* de Hume vient de ce qu'il limitait la définition de la "raison" à la recherche d'objets apportant plaisir ou douleur, soit la détermination des moyens pour les obtenir. Cependant, dans les derniers chapitres sur la justice, la nature même du concept contraignait Hume "à accorder un troisième rôle à la raison, à savoir son pouvoir de juger les actions en termes de leur caractère approprié, en conformité ou non avec la nature sociale de l'homme, et ouvrait donc la voie à un retour au concept jurnaturaliste de la justice." *Ibid.*, pp. 61-62.

[36] Pour un doute sur l'intention de Hume d'affirmer la dichotomie des faits et des valeurs, cf. A.C. MacIntyre, "Hume on 'Is' and 'Ought' ", in W.D. Hudson, ed. *The Is-Ought Question*, Londres, Macmillan, 1969, pp. 35-50.

[37] George P. Grant, "Plato and Popper", *Revue canadienne d'économie et de sciences politiques*, mai 1954, p. 191-192.

[38] Patterson, Edwin W. *Jurisprudence*, p. 333.

[39] Hazlitt a très curieusement réagi à mon propre exposé schématique des normes de Droit essentielles à toute économie de marché libre (Dans *Man, Economy and State : A Treatise on Economic Principles*, 2^e éd. Los Angeles, Nash, 1970). Tout en critiquant l'adhésion aveugle de certains auteurs à la *Common Law*, Hazlitt n'a pu réagir à mon approche que par l'incompréhension ; la taxant de "logique doctrinaire abstraite" et d'"extrême a-priorisme", il me reprocha avoir tenté de tirer de ma manche "une philosophie du Droit instantanée pour remplacer les principes de Droit commun élaborés par des générations d'expérience humaine." Il est curieux que Hazlitt considère la *Common Law* comme inférieure à la volonté arbitraire de la majorité et cependant comme *supérieure* à la raison humaine! Henry Hazlitt, "The Economics of Freedom", *National Review*, 25 septembre 1962, p. 232.,

[40] John Edward Emerich Dalberg-Acton, *Essays on Freedom and Power*, Glencoe (Illinois), The Free Press, 1948, p. 45. Cf. aussi Gertrude Himmelfarb, *Lord Acton : A Study in Conscience and Politics*, Chicago, University of Chicago Press, 1962, p. 135.

[41] Acton, *Essays*, p. 74. Himmelfarb a très justement remarqué que "pour Acton, la politique était une science, celle de l'application des principes de la morale" (cf. Gertrude Himmelfarb, Introduction, op. cit., p. xxxvii).

[42] Himmelfarb, *Lord Acton*, p. 204. Comparez avec l'exclamation d'incompréhension et d'horreur de Adam Müller, conservateur allemand du dix-neuvième siècle : "Un Droit naturel qui serait différent du droit positif!" Cf. Robert W. Lougee, "German Romanticism and Political Thought", *Review of Politics*, octobre 1959, p. 637.

[43] Himmelfarb, *Lord Acton*, p. 205.

[44] Wild, *Plato's Modern Enemies*, p. 176. Notez l'affirmation comparable du Conservateur Otto Gierke, qui était pour cette raison hostile au Droit naturel : "A la différence de la théorie positive du droit, qui continuait à présenter des tendances conservatrices, la théorie de l'Etat fondée sur le Droit naturel était absolutiste jusqu'aux tréfonds de son être... elle visait... non à l'explication scientifique du passé mais à... l'exposition et la justification d'un nouvel ordre à venir qui devait être porté à l'existence." Otto Gierke, *Natural Law and the Theory of Society 1500 to 1800*, Boston : Beacon Press, 1957, pp. 35-36.

[45] George S. Parthemos "Contemporary Juristic Theory, Civil Rights, and American Politics," *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, novembre 1962, pp. 101-02.

[46] Le politologue conservateur Samuel Huntington reconnaît la rareté de cet événement :

"On ne peut se servir d'aucune théorie existante pour défendre les institutions en place d'une façon satisfaisante, même lorsque ces institutions reflètent les valeurs de cette idéologie. La nature parfaite de l'idéal philosophique et celle des institutions, imparfaite et sujette aux mutations, créent un fossé entre les deux. L'idéal devient une norme dont on se sert pour critiquer les institutions, pour le plus grand embarras de ceux qui croient en l'idéal et voudraient encore défendre les institutions." Huntington ajoute ensuite la note suivante : "Toute théorie de la loi naturelle comme

ensemble de principes moraux transcendants et universels est par essence opposée au conservatisme. L'opposition à la loi naturelle [est]... une caractéristique distinctive du conservatisme."

Samuel P. Huntington, "Conservatism as an Ideology," *American Political Science Review*, juin 1957, pp. 458-59. Voir aussi Murray N. Rothbard, "Huntington on Conservatism : A Comment," *ibid.*, septembre 1957, pp. 784-87.

[47] Pour une critique d'une confusion typique analogue chez un thomiste moderne, cf. Murray N. Rothbard, *Power and Market*, 2nd éd. Kansas City, Sheed Andrews & McMeel, 1977, pp. 237-38.

[48] La défense par Léo Strauss du Droit naturel classique et son attaque contre la théorie individualiste des Droits naturels peut être trouvée dans son *Natural Law and History*, University of Chicago Press, 1953 ; *Droit naturel et histoire*, Paris, Flammarion, 2^e éd. 1986.

* Les *Levellers* ou *niveleurs* étaient une faction politique du temps de la Révolution anglaise au XVII^e siècle. Ils voulaient abolir la noblesse et la monarchie. Ils réclamaient l'"égale répartition" du pouvoir, puis des biens, entre les membres de la "société chrétienne". Cromwell les réprima et en 1648, fit exécuter la plupart de leurs dirigeants [N.d.T.].

[49] John Locke, *Traité du gouvernement civil*, traduit de l'anglais par David Mazel, Paris, Flammarion, 1984, pp. 195-196.

[50] Aujourd'hui les universitaires, des marxistes jusqu'aux straussiens, considèrent que c'est plutôt Thomas Hobbes que John Locke qui est le fondateur de la théorie du Droit naturel individualiste. Pour une réfutation de cette opinion et une justification de l'idée plus ancienne que Hobbes était un étatiste totalitaire, cf. Williamson M. Evers, "Hobbes and Liberalism," *The Libertarian Forum*, mai 1975, pp. 4-6.

Cf. aussi Evers, "Social Contract : A Critique," *The Journal of Libertarian Studies*, 1, été 1977, pp. 187-88.

Sur la thèse de l'absolutisme de Hobbes vue par un théoricien politique allemand favorable à Hobbes, cf. Carl Schmitt, *Der Leviathan in der Staatslehre Thomas Hobbes*, Hamburg, 1938. Schmitt fut durant quelque temps un théoricien pro-nazi.

[51] Francis Lieber, *Manual of Political Ethics*, 1938 ; Theodore Woolsey, *Political Science*, 1877 ; cité dans Benjamin F. Wright, *American Interpretations of Natural Law*, Cambridge : Harvard University Press, 1931, pp. 261 et suiv., 255 et suiv. 276 et suiv., William Ellery Channing, *Works*, Boston : American Unitarian Association, 1895, p. 693.

[52] Elisha P. Hurlbut, *Essays on Human Rights and Their Political Guarantees*, 1845, cité par Wright, *American Interpretations*, pp. 257 et suiv.

[53] Cf. Bernard Bailyn : *The Ideological Origins of the American Revolution*, Cambridge, Mass. : The Belknap Press of Harvard University Press, 1967.

[54] Chez W. et J. Pease, eds., *The Antislavery Argument*, Indianapolis : Bobbs-Merrill Co., 1965, p. 68.

[55] James A. Sadowski, S.J., "Private Property and Collective Ownership," in Tibor Machan, ed., *The Libertarian Alternative*, Chicago : Nelson-Hall Co., 1974, pp. 120-21.

[56] Elisha P. Hurlbut, in Wright, *American Interpretations*, pp. 257 et suiv.

[57] Cf. W. Zajdli, "The Limitations of Social Sciences", *Kyklos*, vol. 9, no 1 (1956), p. 68-71.

* La *Wertfreiheit*, terme allemand popularisé par Max Weber, désigne le refus de porter des jugements de valeur. Cette attitude est jugée "scientifique" par ceux qui adhèrent à la pétition de principe philosophique que la définition de ce qui est bon ou mauvais est indépendante de l'expérience (généralement à partir de l'idée que toutes les définitions sont dans le même cas). Il est évident que pour Rothbard, qui est à la différence de von Mises partisan de la tradition réaliste aristotélicienne et thomiste, la philosophie politique est induite par le raisonnement à partir de l'expérience. Elle a donc

exactement le même statut scientifique que la théorie économique. Il est à noter qu'on peut admettre cette dernière proposition quelle que soit l'idée qu'on se fait des rapports entre la logique et l'expérience, car le seul critère de la cohérence logique est suffisant pour fonder la philosophie politique libertarienne : ainsi le philosophe Hans-Hermann Hoppe partage-t-il le parti-pris épistémologique néo-kantien de von Mises, mais cela ne l'empêche pas de développer un libéralisme *a priori*. en même temps que la praxéologie (et de montrer à cette occasion pourquoi l'empirisme et le pragmatisme détruisent tout critère du vrai et du faux dans ces deux disciplines) Cf. : Hans-Hermann Hoppe : *The Theory of Socialism and Capitalism*, Boston : Kluwer Academic Publishers, 1989, pp. 95-144. [N.D.T.]

[58] Ainsi, comme le fait remarquer Thorson, la philosophie politique est une branche de la philosophie morale et s'oppose en cela à la "science politique" aussi bien qu'à la philosophie analytique positiviste. Cf. Thomas Landon Thorson, "Political Values and Analytic Philosophy", *Journal of Politics*, novembre 1961, p. 712.

[59] Peut-être peut-on accorder au professeur Holton que "le déclin de la philosophie politique n'est qu'un aspect d'un déclin plus général", observable non seulement dans la philosophie même mais aussi "dans le statut de la rationalité et des idées en tant que telles". Holton continue en soutenant que les deux défis majeurs à la vraie philosophie politique durant les dernières décennies sont venues de l'historicisme, selon lequel toutes les idées et les vérités sont fonction de conditions historiques particulières, et du scientisme, qui consiste à imiter les sciences physiques. Cf. James Holton, "Is Political Philosophy Dead ?," *Western Political Quarterly*, septembre 1961, p. 75 et suiv.

[60] Dans *Man, Economy and State*, 2^e éd. Los Angeles, Nash Publishing Co., 1970, chapitres 1 et 2.

[61] Des constructions intellectuelles des 17^e et 18^e siècles telles que l'"état de nature" ou le "contrat social" furent des essais pour fonder une telle analyse logique, avec des succès divers. Ces tentatives étaient bien plus importantes qu'aucune des affirmations *historiques* qui pourraient avoir été faites au cours du développement de ces concepts.

[62] La "terre" en économie, y compris toutes les ressources d'origine naturelle, ne signifie pas forcément la "terre" au sens courant, puisqu'elle peut inclure des parties de la mer comme des zones de pêche mais exclut les amendements faits au sol.

[63] Cf. Rothbard, *Individualism*, pp. 5-10.

[64] Tout d'abord, une personne ne peut pas sans incohérence croire à la fois qu'elle est en train de prononcer des jugements et qu'elle est déterminée à le faire par une cause extérieure. Car si cela était vrai, quel serait le statut scientifique du jugement selon lequel il est déterminé ? Cet argument a été utilisé par Emmanuel Kant, *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*, 1786 (*Fondements pour une métaphysique des mœurs*, Paris, Hatier, 1966) 2^e section.

[65] Sur le fait que la valeur de la vie ne dépend pas de ce qu'elle est ou non perçue comme une vie de bonheur, cf. Philippa Foot, *Virtues and Vices*, p. 41.

[66] A une autre occasion, j'ai écrit : "si un homme ne peut pas affirmer une proposition sans employer sa négation, il n'est pas seulement pris dans une contradiction inextricable : il concède à son contraire le statut d'un axiome." Rothbard, *Individualism*, p. 8. Cf. aussi R. P. Phillips, *Modern Thomistic Philosophy*, Westminster, Maryland : The Newman Bookshop, 1934-35, II, 36-37.

[67] Cf. Rothbard, *Individualism*, p. 8 et F.A. Hayek, *La route de la servitude* Paris, Presses Universitaires de France, 1985, pp. 25-26.

[68] Pour une excellente discussion du libre-arbitre, cf. J.R. Lucas, *The Freedom of the Will*, Oxford, Clarendon Press, 1970.

[69] Plus tard, quand d'autres gens arriveraient sur le continent, eux aussi possèderaient *naturellement* les terres qu'ils auraient transformées par leur travail ; le premier homme arrivé ne pourrait se les approprier que par l'emploi de la force agressive contre leur propriété naturelle, ou bien par don ou échange volontaire.

[70] Pour une analyse économique de ce phénomène, voir notre *Man, Economy and State*, chapitre 2.

* Expression désignant, en théorie économique autrichienne, les biens de production qui, dans le cours du processus de

production, sont encore relativement éloignés de l'étape finale des biens de consommation ; par exemple, des machines qui fabriquent des produits semi-finis à partir desquels on fabriquera des objets de consommation. N.D.T.

[71] Cette idée que les biens de capital sont réductibles aux facteurs originaux de production que sont la terre et le travail constitue une découverte fondamentale de l'école autrichienne d'économie. Voir notamment Eugen von Böhm-Bawerk, *Théorie positive du capital*, 3^e éd. Paris, Marcel Giard, 1929.

[72] En termes de technique économique, les travailleurs, en choisissant de recevoir leur argent avant que la vente ne soit faite, reçoivent la "valeur actualisée de leur production marginale" - le revenu d'intérêt actualisant cette recette est ce que les travailleurs paient en échange du fait de recevoir l'argent *maintenant* et non *plus tard*. Les capitalistes, qui avancent l'argent *maintenant* et le récupéreront *après*, et qui épargnent ainsi aux travailleurs la nécessité de subir la *contrainte* de cette *attente*, reçoivent en échange un *revenu d'intérêt* ou *escompte* de "préférence temporelle" (aussi appelée par convention : "préférence pour le temps", N.d.T.). Ceux qui ont bien su prévoir l'avenir face à l'incertitude reçoivent en même temps un revenu sous forme de "profit pur d'entrepreneur". Les entrepreneurs les moins clairvoyants subissent des *pertes* pour avoir pris de mauvaises décisions face à l'incertitude. Cf. *Man, Economy and State, passim*.

[73] Nous verrons plus tard que cette définition de la liberté doit être précisée dans le sens d' "absence d'atteinte à la propriété *justement acquise* de quelqu'un", la "justice" impliquant, une fois de plus, un titre de propriété sur soi-même, sur la propriété acquise par transformation, et sur les fruits de l'échange volontaire des Droits sur celle-ci.

[74] Pour une critique de l'argument anti-libertarien de la "liberté de voler et de frapper", cf. Rothbard, *Power and Market*, p. 242.

[75] Sur l'exigence que les lois morales soient universellement contraignantes, cf. R.M. Hare, *The Language of Morals*, Oxford, Clarendon Press, 1952, p. 162 ; Marcus Singer, *Generalization in Ethics*, New York, Knopf, 1961, pp. 13-33.

[76] Le Professeur George Mavrodes, du Département de Philosophie de l'Université de Michigan, objecte qu'il existe une autre possibilité logique, à savoir que "personne ne possède personne, ni lui-même ni personne d'autre, ni aucune part dans qui que ce soit." Cependant, comme la possession désigne l'étendue du contrôle, cela signifierait que personne ne pourrait plus *rien* faire et la race humaine disparaîtrait rapidement.

[77] Une variante de ce "complexe de Colomb" affirme que l'inventeur d'une île ou d'un continent nouveau pourrait valablement en réclamer la possession s'il en fait le tour à pied.(ou s'il loue les services de qui le fera à sa place), créant par là une frontière pour cette zone. Pour nous, cependant, le Droit de propriété ne s'étendrait que sur la *frontière* elle-même et non sur la terre qu'elle entoure, car seul le sol a été transformé par l'utilisation de l'homme.

[78] John Locke, *Traité du gouvernement civil* Paris, J. Vrin, 1967, pp. 90-92.

[79] "Il existe nécessairement pour l'homme, étant donné ses besoins matériels, deux manières fondamentalement opposées d'obtenir les moyens nécessaires pour satisfaire ses désirs. Ces moyens sont le travail et le vol, le travail que l'on fait et l'appropriation violente de celui des autres... je suggère... d'appeler son propre travail et le produit équivalent de l'échange de son travail contre celui des autres les 'moyens économiques' de satisfaire ses besoins, alors que l'appropriation unilatérale du travail des autres serait appelée 'moyens politiques'". Franz Oppenheimer, *The State*, New York : Free Life Editions, 1975, p. 12.

[80] Le terme anglais utilisé est celui de *crime*. En Anglais le terme de *crime* désigne toute infraction au Droit, même s'il existe en droit positif une distinction entre les atteintes aux *personnes*, qui sont appelées *torts* (leurs auteurs étant des *tortfeasors*) et les atteintes à l'"Etat" ou à la "communauté" qui seraient les *crimes* (et leurs auteurs des *criminals*). Rothbard utilise *crime* au sens libertarien "d'atteinte aux personnes" (*torts*, avec cette différence que pour Rothbard la restitution n'a aucune raison de se faire uniquement sous forme de monnaie comme c'est le cas pour l'ancienne *tort law* -cf. à ce sujet Sir Henry Maine, *Ancient Law*, New York : E.P. Dutton & Co., 1917), pp. 217 et suiv.) puisqu'il n'y a de Droits ou d'intérêts que des *personnes*, des *agents moraux* et que ni l'"Etat" ni "la société" n'en sont.

Le terme anglais de *crime* n'a pas d'équivalent en français, le mot "crime" en français désignant non pas toutes les violations du Droit mais seulement celles qui sont particulièrement graves, comme le meurtre ou l'attaque à main armée, en droit positif passibles de la Cour d'Assises. Aussi le mot *crime* sera-t-il traduit suivant les circonstances par

des termes généraux équivalents tels qu'*infraction, transgression, atteinte au Droit, injustice, violation du Droit, agression*, (puisque pour Rothbard toute violation du Droit est une agression contre un Droit de propriété possédé par une personne)*violence*, etc., ou des termes plus précis selon les circonstances tels que *délit, crime, contravention* voire *vol, escroquerie, hold-up, assassinat*, etc. De la même manière, le *criminal* sera un *agresseur, un violateur du Droit, un délinquant, un violent, un criminel, un contrevenant, un voleur, violeur, cambrioleur, assassin*, etc., et ce qui est *criminal* sera *criminel* mais aussi *délictueux, contraventionnel, contraire au Droit, injuste, illégitime, agressif, violent*, etc. [N.d.T. à partir d'une note de Rothbard.]

[81] Pour une critique de l'utilitarisme à ce sujet, voir John Rawls, *A Theory of Justice*, Cambridge : Harvard University Press, 1971, pp. 26-27, secs 83-84 (*Théorie de la justice*, Paris, Seuil, 1987). L'utilitarisme fait l'objet d'une attaque plus générale chez Peter Geach, *The Virtues*, (Cambridge : Cambridge University Press, 1977, pp. 91 et suiv., 103 et suiv. Geach met l'accent sur la nature contre-intuitive de la formule "le plus grand bonheur pour le plus grand nombre." Pour une défense utilitariste des titres de propriété existants, cf. Ludwig von Mises, *Socialism*, New Haven, Yale University Press, 1951, pp. 45-47 (*Le socialisme*, Paris, Librairie de Médecis, 1952).

[82] Pour une réflexion plus approfondie sur le rôle des hommes de l'Etat et des titres de propriété existants, cf. plus loin, pp. 201-214.

[83] En ce sens, la seule réalisation effective de l'idéal marxien aurait partiellement eu lieu en Yougoslavie, où le régime communiste a remis la sphère de production socialisée sous le contrôle -la propriété *de facto*- des travailleurs de chaque entreprise.

[84] Je dois cet aperçu à M. Alan Milchman.

[85] Cf. pp. 159-198 pour un exposé plus complet du rôle des hommes de l'Etat.

[86] Elle peut aussi revenir à toute autre personne que Durand aurait désignée comme cessionnaire. Par exemple, Durand peut avoir vendu son droit sur la montre à quelqu'un d'autre, à qui le titre de propriété légitime reviendra si l'acheteur et ses héritiers sont découverts.

[87] Nous supposons ici que la peine que subissent les voleurs va au-delà de la simple restitution de la propriété volée : nous ne traiterons cependant pas tout de suite du montant de la punition ni de la théorie qui doit l'inspirer : par exemple les théories de la réparation, de la dissuasion ou de l'amendement du fautif.

[88] On traitera du problème difficile des *enfants* aux pages 97-112.

[89] Cité dans William D. Grampp, *The Manchester School of Economics*, Stanford University Press, 1969, p. 59. Sur la compensation et l'esclavage, cf. ci-dessous pp 204, 237.

[90] Sur le fait qu'un libertarien doit être "abolitionniste", cf. ci-dessous pp. 254 et suiv.

[91] C'est la théorie de la propriété foncière issue de la mise en valeur proposée par Joshua K. Ingalls au dix-neuvième siècle. Sur Ingalls, cf. James J. Martin, *Men Against the State*, (DeKalb, Ill : Adrian Allen Associates, 1953, pp. 142-452.

[92] Comme Wolowski et Levasseur l'ont écrit avec éloquence : "La nature a été appropriée par [l'homme] pour son usage ; elle est devenue *sa* chose ; elle est *sa* propriété. Cette propriété est légitime ; elle constitue un Droit aussi sacré pour l'homme que l'est le libre exercice de ses facultés. Qui osera contester son titre de propriété, si clairement marqué par le sceau de sa personnalité ?" Léon Wolowski et Emile Levasseur, "Property", *Lalor's Cyclopedia of Political Science, etc.* (Chicago : M. B. Cary and Co, 1884, III, 392.

[93] Il y a, comme je l'ai montré ailleurs, d'excellentes raisons économiques pour que la terre demeure inutilisée ; en effet, que les niveaux de vie dépassent le seuil de subsistance implique que le travail disponible soit plus rare que la terre cultivable, et lorsque cette heureuse circonstance est présente, on observe qu'une grande partie des terres reste submarginale c'est-à-dire inutilisée. Pour un exemple fascinant de titres de propriété récurrents relatifs à un calendrier migratoire mis au point par de nombreuses tribus de Perse méridionale, cf. Frederik Barth, "The Land Use Pattern of Migratory Tribes of South Persia," *Nordisk Geografisk Tidsskrift*, Bind XVII, 1959-60, pp. 1-11.

[94] Evidemment, tout le monde a le *Droit* d'abandonner n'importe laquelle de ses propriétés s'il en a envie ; dans une

société libertarienne, personne n'est obligé de conserver quoi que ce soit s'il souhaite l'abandonner.

[95] Le terme de "féodalité" tel qu'on l'emploie ici, ne cherche pas à décrire une situation spécifique, foncière ou autre, au cours du moyen âge ; elle est employée ici pour désigner un seul type d'action : la saisie des terres par la conquête, l'affirmation et l'exercice permanents de prétentions à la propriété de ces terres et l'extorsion d'un loyer aux paysans qui continuent à les cultiver. Pour une défense de cette utilisation plus large du terme de "féodalité", cf. Robert Nisbet : *The Social Impact of the Revolution*, Washington, D.C., American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1974, pp. 4-7.

[96] Le servage, comme l'esclavage, constituait une agression permanente commise par le seigneur contre la *personne* du serf, en même temps que contre sa propriété légitime.

[97] Pour une discussion des diverses définitions de la féodalité, cf. Marc Bloch, *La société féodale*, Paris, Albin Michel, 1983, chap. 1.

[98] De telles mesures incluaient la *mainmorte* (interdiction faite au propriétaire du sol de vendre sa terre) et la *primogéniture* (qui lui interdisait de léguer sa terre sinon intacte, et à un fils aîné).

[99] En plus, bien sûr, des titres *d'Etat*, qui seront traités plus loin.

[100] Comme je l'ai indiqué dans le chapitre 10 de *Man, Economy and State*, le "monopole" est correctement défini comme l'attribution d'un privilège d'exclusion sur une propriété au-delà de la règle libertarienne des Droits de propriété.

[101] Cette heureuse exception ne concerne pas les terres mexicaines volées à leurs propriétaires et redistribuées par les conquérants yankees, comme on a pu le constater grâce au mouvement récent d'Américains d'origine mexicaine, conduit par Reies Lopez Tijerina, pour que la terre volée par les conquérants américains retourne aux héritiers des victimes. Sur le vol des terres aux mexicains-américains, cf. Charles S. Knowlton, "Land-Grant Problems Among the State's Spanish Americans," *New Mexico Business*, juin 1967, pp. 1-13. Cf. aussi Clyde Eastman, Garrey Carruthers, et James A. Liefer, "Contrasting Attitudes Toward Land in New Mexico," *New Mexico Business*, Mars 1971, pp. 3-20. Sur le mouvement de Tijerina, cf. Richard Gardner, *¡Grito! Reies Tijerina and the New Mexico Land Grant War of 1967*, New York, Harper & Row, 1971.

— Vastes domaines agraires sous la domination d'un seul propriétaire. [Note de l'auteur.]

[102] Carlos Fuentes, "The Argument of Latin America : Words for the North Americans," in *Whither Latin America ?* New York, Monthly Review Press, 1963, pp. 10-12

[103] Michael Parrish : "Iran : the Portrait of an U.S. Ally," *The Minority of One*, Décembre 1962, p. 12.

[104] "De temps en temps, les journaux de Lima publient des récits comme quoi telle ou telle communauté aurait 'envahi' les propriétés de latifundistes ou de sociétés minières. Le lecteur au courant sait bien ce qui est en train de se passer. Malades d'avoir été dépossédés de leurs terres, démunis devant la justice officielle, les Indiens ont décidé de récupérer par eux-mêmes ce qui leur avait toujours appartenu." Sebastian Salazar Bondy, "Andes and Sierra Maestra," in *Whither Latin America ?*, p. 116.

[105] Il est curieux que les dernières années de Sombart aient été marquées par des charges contre la notion de développement capitaliste. Cf. par exemple Werner Sombart, *A New Social Philosophy*, Princeton : Princeton University Press, 1937 ; Sombart, *Vom Menschen*, Berlin, 1938.

[106] Sur la propriété privée et la féodalité au cours de la Révolution française, cf. Gottfried Dietze, *In Defense of Property*, Chicago, Regnery, 1963, pp. 140-141.

[107] Sur l'exemple négligé des Hollandais, cf. Jelle S. Riemersma, "Economic Enterprise and Political Powers After the Reformation", *Economic Development and Cultural Change*, juillet 1955, pp. 297-308.

— "Quitrents". [N.D.T.]

[108] Sur l'expérience américaine, cf. Murray N. Rothbard, *Conceived in Liberty, Vol. I*, New York : Arlington House,

1975.

*** “Anti-Rent wars”. [N.d.T.]

[109] Nombre d'historiens favorables à l'abolition, tels que Staughton Lynd, James MacPherson, et Willie Lee Rose, ont reconnu l'importance critique de l'exigence formulée par les abolitionnistes : “Three acres and a mule” d'abandonner les anciennes plantations aux esclaves. Cf. James MacPherson, *The Struggle for Equality : Abolitionists and the Negro in the Civil War and Reconstruction*, Princeton, N.J. : Princeton University Press, 1964 ; et Willie Lee Rose, *Rehearsal for Reconstruction : The Port Royal Experiment*, Indianapolis, Ind. : Bobbs-Merrill, 1964.

Cf. aussi Claude F. Oubre, *Forty Acres and a Mule : The Freedmen's Bureau and Black Land Ownership*, Baton Rouge : Louisiana State University Press, 1978.

[110] Pour un développement des principes libertariens du Droit des biens frelatés, cf. Wordsworth Dornisthorpe, *Law in a Free State*, Londres : Macmillan & Co, 1895, pp. 132-58.

[111] Pour un développement de cette thèse, voir ci-après : “Les Droits de propriété et la théorie des contrats”, pp. 33-148.

* Le “clear and present danger” qui, selon la loi américaine, sépare la liberté d'expression de la menace de violence. [N.d.T.]

[112] Cf. G.E.M. Anscombe, “Two Kinds of Error in Action,” *Journal of Philosophy*, 60, 1963, pp. 393-401 ; Foot, *Virtues and Vices*, pp. 19-25.

[113] En plus, d'après la conception maximaliste, leurs façons de voir vaudraient aux socialistes, interventionnistes et utilitaristes d'être passibles d'une exécution. C'est à David Gordon que je dois cette remarque.

[114] Le libertarien Auberon Herbert disait ainsi : “Ai-je raison quand je dis qu'un homme a renoncé à ses Droits (dans la mesure de l'agression qu'il a commise) en s'en prenant aux Droits des autres ? Il pourrait être très difficile de transcrire en termes concrets la mesure de l'agression, et de la contrainte résultante ; mais toutes les lois justes semblent traduire un effort pour ce faire. Nous punissons un homme d'une certaine manière s'il a infligé une blessure qui me met hors service pour une journée ; et nous le punissons d'une autre si c'est ma vie qu'il a prise... Il y a généralement là-dessous [dans la loi] l'opinion (vraie, à mon avis) que la punition (ou restitution), aussi bien en matière civile et pénale, doit être proportionnée à l'agression ; en d'autres termes qu'en gros, l'agresseur perde autant de liberté qu'il en a ôté aux autres.” Auberon Herbert et J. H. Levy, *Taxation and Anarchism* (Londres : The Personal Rights Association, 1912, p. 38.

** Adage anglo-saxon : “Let the punishment fit the crime”. [N.d.T.]

[115] Pour un développement de cette théorie du châtement, cf. plus loin “La proportionnalité des peines”, pp. 85-96.

[116] Cette interdiction portée sur l'usage de la force contre quiconque n'a pas été convaincu d'une infraction éliminerait les tares patentes du système du *cautionnement*, où le juge fixe arbitrairement le montant de la caution et où, quel que soit le montant, les défendeurs les plus pauvres sont clairement victimes de discrimination.

[117] Ce chapitre est apparu sous une forme substantiellement identique dans Murray N. Rothbard, “Punishment and Proportionality” in *Assessing the Criminal : Restitution, Retribution, and the Legal Process*, textes réunis par Randy Barnett et J. Hagel, Cambridge, Mass. : Ballinger Publishing Company, 1977, pp. 259-270.

[118] Il faut cependant noter que *tous* les systèmes de droit, qu'ils soient libertariens ou non, doivent avoir une théorie pénale sous une forme ou sous une autre, et que les systèmes existants sont au moins aussi peu satisfaisants que la théorie libertarienne.

[119] Il est significatif que, dans le treizième Amendement à la Constitution des Etats-Unis, la seule exception à l'interdiction de l'esclavage involontaire soit l’“asservissement” des délinquants. : “Et il n'existera non plus aucun

esclavage ou servitude involontaire dans les limites des Etats-Unis et en aucun endroit soumis à leur autorité, sauf celle qui est imposée en punition d'une violation du Droit dont la partie concernée aura été dûment convaincue."

[120] Sur les principes de la restitution et de la "composition" en Droit (l'agresseur rachetant sa faute auprès de sa victime) cf. Stephen Schafer, *Restitution to Victims of Crime*, Chicago, Quadrangle Books, 1960.

[121] William Tallack, *Reparation to the Injured and the Rights of the Victims of Crime to Compensation*, Londres, 1900, pp. 11-12 ; Schafer, *Restitution to Victims of Crime*, pp. 7-8.

[122] Ce principe de la punition libertarienne par double rétribution a été décrit dans son essence par la formule de Walter Block : "deux yeux pour un oeil, deux dents pour une dent."

[123] Je remercie le Professeur Robert Nozick de l'Université de Harvard pour avoir attiré mon attention sur ce problème.

[124] K.G. Armstrong, "The Retributivist Hits Back," *Mind*, 1961, réédité in Stanley E. Grupp, *Theories of Punishment*, Bloomington, Ind. : Indiana Univ. Press, 1971, pp. 35-36.

[125] Nous ajouterions que le "nous" en question doit signifier la victime de l'agression particulière. H.J. MacCloskey, "A Non-Utilitarian Approach to Punishment," *Inquiry*, 1965, réédité dans Gertrude Ezorsky, ed., *Philosophical Perspectives on Punishment*, Albany : State University of New York Press, 1972, p. 132.

[126] Dans notre conception, le système libertarien ne serait pas compatible avec des agences monopolistiques étatisées de protection telles que la police ou les tribunaux, ces dernières étant au contraire privées et concurrentielles. Comme ceci est un traité normatif, nous ne pouvons pas aborder ici la question pratique de l'organisation d'un tel système policier et judiciaire "anarcho-capitaliste". Pour un examen de cette question, cf. Murray N. Rothbard, *For a New Liberty*, éd. rév. New York : Macmillan ; 1978, pp. 215-241.

[127] Tout ceci rappelle l'ingéniosité et la drôlerie du système inventé par le grand libertarien H.L. Mencken pour punir les hommes de l'Etat. Mencken proposait que n'importe quel citoyen, "ayant examiné les actes du titulaire d'un poste et l'ayant reconnu coupable a le droit de le punir sur-le-champ, et de toute manière qui lui semble appropriée ou pratique - et que, au cas où sa punition impliquerait une atteinte à l'intégrité physique du titulaire, l'enquête subséquente du jury d'accusation ou du coroner se limite strictement à déterminer si la victime méritait pareil traitement. En d'autres termes, je propose qu'il ne soit plus considéré comme *malum in se* pour un citoyen de rosser, fouetter, donner des coups de pied, écharper, couper, blesser, meurtrir, mutiler, brûler, assommer, bastonner, écorcher et même lyncher un homme de l'Etat, et que cela ne soit un *malum prohibitum* que dans la mesure où la punition excède ce que le personnage public a mérité. Le montant de ce dépassement, s'il existe, peut être très convenablement établi par un jury de la même manière qu'on détermine aujourd'hui d'autres questions de culpabilité. Le juge, le parlementaire, ou autre homme de l'Etat ainsi rossé, à sa sortie de l'hôpital - ou son héritier principal au cas où il serait décédé, se présente devant un jury d'accusation, et dépose une plainte. Si on trouve un chef d'accusation fondé, on réunit un jury qui reçoit l'ensemble du dossier. S'il décide que l'homme de l'Etat méritait la punition qu'on lui a infligée, le citoyen qui l'a fait est acquitté avec les honneurs. Si, à l'inverse, il décide que la punition était excessive, alors le citoyen est jugé coupable de voies de fait, coups et blessures, assassinat, ou de quoi qu'il s'agisse d'autre, d'une manière proportionnelle à la différence entre ce que l'homme de l'Etat méritait et ce qu'il a eu, et la punition pour cet excès suit la procédure habituelle." H.L. Mencken, *A Mencken Chrestomathy*, New York : Alfred A. Knopf, 1949, pp. 386-87.

[128] Il est intéressant qu'on ait pu appeler la réparation "restitution spirituelle". Cf. Schafer, *Restitution to Victims of Crime*, pp. 120-21. Cf. aussi la défense de la peine capitale pour assassinat par Robert Gahringer : "une agression absolue nécessite une négation absolue ; on pourrait bien affirmer que dans la situation actuelle la peine capitale est le seul symbole efficace de la négation absolue. Quelle autre peine pourrait exprimer l'énormité de l'assassinat d'une manière accessible aux hommes pour qui l'assassinat est une action possible ? A l'évidence, un moindre châtiment serait le signe d'un crime moins grave." Robert E. Gahringer, "Punishment as Language," *Ethics*, octobre 1960, pp. 47-48 (les italiques sont de Gahringer).

Sur la punition en général comme la négation d'une violation du Droit, cf. aussi F.H. Bradley : "Pourquoi... je mérite un châtiment ? C'est parce que je suis coupable, que j'ai fait le "mal"... la négation du "juste", l'affirmation du "non-juste"... la destruction de la culpabilité... reste une fin en soi ; cela, non pas parce qu'une simple négation est un bien, mais parce que le rejet de ce qui est injuste est lui-même une affirmation de ce qui est juste... La punition consiste à rejeter l'injustice pour affirmer ce qui est juste..." F.H. Bradley, *Ethical Studies*, 2^o éd., Oxford : Oxford University Press, 1927, réédité dans Ezorsky, éd., *Philosophical Perspectives on Punishment*, pp. 109-10.

Un argument important pour les partisans de la réparation se trouve chez Robert Morris, *On Guilt and Innocence*, Berkeley : University of California Press, 1976, pp. 31-58.

[129] Pour une tentative de construire un code juridique impliquant des peines proportionnelles aux infractions, en même temps qu'une restitution aux victimes, cf. Thomas Jefferson, "A Bill for Proportioning Crimes and Punishments..." in *The Writings of Thomas Jefferson*, A Lipscomb & A. Bergh, eds. Washington, D.C. : Thomas Jefferson Memorial Association, 1904) I, 218-39.

[130] H.L.A. Hart, *Punishment and Responsibility*, New York : Oxford University Press, 1968, p. 161.

[131] Dans sa critique du principe des peines dissuasives, le Professeur Armstrong pose la question suivante : "... pourquoi s'arrêter à un minimum, pourquoi ne pas jouer gagnant à tous les coups en le punissant [le délinquant] d'une manière bien spectaculaire ? est-ce que ça n'aurait pas plus de chances de dissuader les autres ? Qu'on le fouette à mort, en public bien sûr, pour une voiture mal garée. Voilà qui me dissuaderait de mettre la mienne sur l'emplacement réservé à M. le Vice-Chancelier !" Armstrong, in Grupp, ed., *Theories of Punishment*, pp. 32-33. De même, D.J.B. Hawkins écrit : "si le but de la dissuasion était le seul à être pris en compte, il nous faudrait punir le plus lourdement celles des fautes que l'on est le plus tenté de commettre, et que les gens, parce qu'elles n'impliquent pas une grande culpabilité morale, commettent assez facilement. Les infractions au code de la route en sont l'exemple le plus familier." D.J.B. Hawkins, "Punishment and Moral Responsibility," *The Modern Law Review*, novembre 1944, réédité dans Grupp, *Theories of Punishment*, p. 14.

[132] Armstrong dans Grupp, ed. *Theories of Punishment*, p. 33.

[133] C.S. Lewis, "The Humanitarian Theory of Punishment", *Twentieth Century*, automne 1948-49, réédité dans Grupp, *Theories of Punishment*, pp. 304-07. Cf. aussi Francis A. Allen, "Criminal Justice, Legal Values and the Rehabilitative Ideal," *ibid.*, pp. 317-30.

[134] John Locke le disait ainsi : "J'admets que les enfants ne sont pas entièrement nés dans cet état d'égalité naturelle (de droit à leur liberté naturelle), quoique leur naissance le leur ait conféré. Leurs parents ont sur eux une sorte d'autorité morale et juridique lorsqu'ils viennent au monde, et pour quelque temps par la suite, mais il s'agit d'une autorité temporaire. Les liens de cette sujétion sont comme les langes qui les enveloppent et les soutiennent, dans la faiblesse de leur petite enfance. L'âge et la raison les desserrent à mesure qu'ils grandissent, jusqu'à tomber tout-à-fait, et laissent un homme à sa propre libre disposition." Locke, *Traité du gouvernement*, p. 322.

[135] Ce que nous cherchons à établir ici n'est pas si l'avortement est *moral* (il peut l'être ou ne pas l'être suivant d'autres considérations) mais s'il est *conforme au Droit*, c'est-à-dire le Droit absolu de la mère d'avoir un avortement. Ce dont nous nous occupons dans ce livre est le *droit* que les gens ont ou n'ont pas, de faire certaines choses, sans nous demander si ces Droits, ils *doivent* les exercer. Ainsi, nous affirmerions que tout le monde a le *Droit* d'acheter et de boire du Coca-Cola chez un vendeur consentant, mais pas qu'on *doive* effectivement l'acheter ni que ce soit *immoral*.

[136] Judith Jarvis Thompson, "A Defense of Abortion," *Philosophy and Public Affairs*, automne 1971, pp. 55-56.

[137] Sur la distinction entre euthanasie active et passive, cf. Foot, *Virtues and Vices*, pp. 50 et suiv.

[138] Cf. l'opinion de l'anarchiste individualiste Benjamin R. Tucker : "Dans le régime de liberté identique pour tous, à mesure qu'il acquiert individualité et indépendance, l'enfant a le Droit de n'être pas agressé ni entravé, point final. Si les parents négligent de l'entretenir, cela n'impose aucune obligation de l'entretenir à qui que ce soit d'autre. Benjamin R. Tucker, *Instead of a Book*, New York : B.R. Tucker, 1893, p. 144.

[139] A l'origine, le programme de la *Euthanasia Society of America* incluait le Droit des parents de laisser mourir leurs enfants malformés en se bornant à *ne pas prendre* les mesures nécessaires pour les maintenir en vie. Cf. John A. Robertson, "Involuntary Euthanasia of Defective Newborns : A Legal Analysis," *Stanford Law Review*, janvier 1975, pp. 214-15.

[140] Le raisonnement de ce paragraphe et des suivants repose largement sur Williamson M. Evers, "Political Theory and the Legal Rights of Children", manuscrit non publié, pp. 13-17.

Cf. aussi Evers : "The Law of Omissions and Neglect of Children", *The Journal of Libertarian Studies*, 2, hiver 1978, pp. 1-10.

[141] Williamson Evers, "Political Theory", p. 17.

[142] Williamson Evers, "Political Theory", p. 16.

[143] Williamson Evers, "Political Theory", pp. 16-17.

[144] Williamson Evers, "Political Theory", pp. 15-16.

[145] Il est maintenant possible de faire des "placements indépendants" d'un parent à l'autre, mais cela ne peut être fait qu'avec l'approbation d'un juge, et ces placements sont officiellement découragés. Ainsi, dans *Petitions of Goldman*, la Cour Suprême du Massachusetts a refusé d'autoriser un couple juif à adopter des jumeaux dont les parents étaient catholiques, alors même que les parents naturels étaient parfaitement d'accord pour l'adoption. La raison de ce refus était que les règlements de l'état interdisaient les adoptions d'une religion à une autre. Cf. Lawrence List, "A Child and a Wall : A Study of 'Religious Protection' Laws," *Buffalo Law Review*, 1963-64, p. 29 ; cité dans Evers, "Political Theory," pp. 17-18.

[146] Il y a quelques années, les autorités de la Ville de New York annoncèrent fièrement qu'elles avaient stoppé un "trafic" illégal de bébés. Les enfants auraient été importés de Grèce moyennant finance par des entrepreneurs dynamiques, pour être ensuite vendus à New York à des parents ravis. Personne ne semblait se rendre compte que tous les gens impliqués dans cette transaction prétendument barbare en étaient plus heureux : les pauvres parents grecs gagnaient de l'argent, avec la satisfaction de savoir que leurs enfants seraient élevés chez des gens beaucoup plus riches ; les nouveaux parents réalisaient leur rêve d'avoir des enfants. Quant aux enfants, ils étaient admis dans un milieu bien plus agréable. Les entrepreneurs, pour leur part, recevaient leur juste rémunération d'intermédiaires. Tout le monde y gagnait ; mais qui donc y avait perdu ?

[147] Sur l'état actuel du droit des enfants relativement au modèle libertarien, je me suis inspiré de Evers, "Political Theory," *passim*.

[148] A l'origine, l'immunité avait été donnée aux parents par la décision *Hewlett contre Ragsdale* d'un tribunal du Mississippi en 1891. Depuis une vingtaine d'années cependant, les tribunaux reconnaissent désormais aux enfants la plénitude de leur Droit de faire un procès pour coups et blessures. Cf. Lawrence S. Allen, "Parent and Child-Tort Liability of Parent to Unemancipated Child," *Case Western Reserve Law Review*, novembre 1967, p. 139. ; Dennis L. Bekemeyer, "A Child's Rights Against His Parent : Evolution of Parental Immunity Doctrine," *University of Illinois Law Forum*, hiver 1967, pp. 806-07 ; et Kenneth D. MacCloskey, "Parental Liability to a Minor Child for Injuries Caused by Excessive Punishment," *Hastings Law Journal*, février 1960, pp. 335-40.

[149] Cf. par ex. le Rapport pour le Comté de Cook in Patrick Murphy, *Our Kindly Parent - The State*, New York : Viking Press, 1974, pp. 153-54.

[150] Comparez avec les propos de Sanford Katz, un grand spécialiste des "mauvais traitements à enfant" : "l'insuffisance des soins désigne une conduite parentale, généralement envisagée en termes de comportement passif, qui conduit à ne pas pourvoir aux besoins de l'enfant tels que les définissent les valeurs de la communauté". Sanford Katz : *When Parents Fail*, Boston : Beacon Press, 1971, p. 22. Sur les disputes des parents, et sur l'affaire *Watson*, cf. Michael F. Sullivan, "Child Neglect : the Environmental Aspects," *Ohio State Law journal*, 1968, pp. 89-90, 152-53.

[151] Cf. Sullivan, "Child Neglect," p. 90.

* Nous écrivons le terme Etat avec une minuscule quand il fait explicitement référence aux Etats de la fédération américaine. [N.d.T.]

[152] Cité dans Richard S. Levine, "Caveat Parens : A Demystification of the Child Protection System," *University of Pittsburgh Law Review*, automne 1973, p. 32. Encore plus bizarre et totalitaire dans ses implications est l'idée souvent mise en avant que l'enfant aurait un "Droit à être désiré." Mis à part l'impossibilité d'employer la violence pour imposer une émotion à qui que ce soit, un tel critère fournirait des prétextes à n'importe quel tiers, en pratique les hommes de l'Etat, pour déterminer quand le "désir" est présent et pour retirer leurs enfants aux parents qui ne satisferaient pas à ce critère fugace. Ainsi Hillary Rodham, du *Children's Defense Fund*, a attaqué le critère en question : "comment un 'droit à être désiré' pourrait-il être défini et imposé ? ... les directives pour sa mise en oeuvre seraient nécessairement vagues et pourraient créer à nouveau le même risque que les lois actuelles, exigeant une fois de plus de l'Etat qu'il porte des jugements vagues et discrétionnaires sur la manière dont un enfant est traité. Hillary Rodham, "Children Under the Law," *Harvard Educational Review*, 1973, p. 496.

[153] Sur l'enseignement obligatoire aux Etats-Unis, cf. William F. Rickenbacker, éd., *The Twelve-Year Sentence* La Salle, Ill. : Open Court, 1974.

[154] Cf. William H. Sheridan, "Juveniles Who Commit Noncriminal Acts : Why Treat in a Correctional System ?" *Federal Probation*, mars 1967, p. 27. Cf. aussi Murphy, *Our Kindly Parent*, p. 104.

[155] En plus de Sheridan, "Juveniles Who Commit...", p. 27, cf. Paul Lerman, "Child Convicts," *Transaction*, juillet-août 1971, p. 35 ; Meda Chesney-Lind, "Juvenile Delinquency : The Sexualization of Female Crime," *Psychology Today*, juillet 1974, p. 45 ; Colonel F. Betz, "Minor's Rights to Consent to Abortion," *Santa Clara Lawyer*, printemps 1971, pp. 469-78 ; Ellen M. McNamara, "The Minor's Right to Abortion and the Requirement of Parental Consent," *Virginia Law Review*, Février 1974, pp. 305-32 ; et Sol Rubin, "Children as Victims of Institutionalization," *Child Welfare*, janvier 1972, p. 9.

[156] Beatrice Levidow, "Overdue Process for Juveniles : For the Retroactive Restoration of Constitutional Rights," *Howard Law Journal*, 1972, p. 413.

—** Le "right to bail" en droit américain. [N.D.T.]

*** La *Star Chamber* était une haute cour de justice dont les membres étaient conseillers du Roi d'Angleterre. Elle jugeait sans jury et condamnait sur un seul témoignage. Aussi Henry VIII et Elisabeth 1^{re} en firent-ils un instrument efficace de persécution. La *Star Chamber* ou "chambre étoilée" devait son nom aux étoiles d'or qui ornaient la salle de ses délibérations. Elle était apparue en 1485 sous Henry VII et fut abolie en 1641 par le *Long Parliament* [N.d.T.].

[157] Cité dans J. Douglas Irmen, "Children's Liberation - Reforming Juvenile Justice," *University of Kansas Law Review*, 1972-73, pp. 181-83. Cf. aussi : Mark J. Green, "The Law of the Young," in B. Wasserstein et M. Green, eds, *With Justice for Some*, Boston : Beacon Press, 1970, p. 33 ; Sanford J. Fox, *Cases and Material on Modern Juvenile Justice*, St Paul, Minn. : West, 1972, p. 68.

[158] Cf. l'opinion minoritaire du juge Cadena dans l'affaire *E.S.G. contre état*, au Texas en 1969 in Fox, *Cases and Material in Modern Juvenile Justice*, pp. 296-98. Cf. aussi : Lawrence J. Wolk, "Juvenile Court Statutes - Are They Void for Vagueness ?" *New York University Review of Law and Social Change*, hiver 1974, p. 53. Irmen, "Children's Liberation", pp. 181-83 ; et Lawrence R. Sidman, "The Massachusetts Stubborn Child Law : Law and Order in the Home," *Family Law Quarterly*, printemps 1972, pp. 40+45."

**** "Persons In Need of Supervision". [N.D.T.]

[159] Lerman, "Child Convicts", p. 38. Cf. aussi Nora Klapmuts, "Children's Rights ; The Legal Rights of Minors in Conflict with Law or Social Custom," *Crime and Delinquency Literature*, septembre 1972, 471.

[160] Meda Chesney-Lind, "Juvenile Delinquency", p. 46.

[161] Fox, *Cases and Material on Modern Juvenile Justice*, p. 14.

[162] Frederick W. Howlett, "Is the YSB All it's Cracked Up to Be ?" *Crime and Delinquency*, octobre 1973, pp. 489-91. Dans son excellent livre, *The Child Savers*, Anthony Platt fait remarquer que l'origine du système : Tribunal pour enfants-Institution de redressement à l'époque "progressiste" du début du siècle marquait l'intention expresse d'imposer sur une échelle massive une "réforme" despotique à l'"immoralité" des enfants de la nation. Ainsi, Platt écrit que c'est dans l'extension du pouvoir de l'Etat à tout un ensemble d'activité juvéniles qu'il avait auparavant négligées ou traitées sans formalité que ces bons apôtres eurent l'occasion de déployer la plus grande activité et de remporter les plus grands succès. Les redresseurs d'enfants étaient au sens général des prohibitionnistes qui pensaient que le progrès social dépendait d'une police efficace du droit, d'une surveillance stricte des loisirs et des activités des enfants, et de la réglementation des plaisirs illicites. Leurs efforts visaient à sauver les enfants des établissements (salles de spectacle, de danse, saloons) et des situations qui mettaient en péril ces êtres "dépendants". Le mouvement des redresseurs d'enfants évoqua également la protection des enfants pour mettre en cause nombre d'institutions "déviantes" : ainsi ne pouvait-on protéger les enfants contre le sexe et l'alcool qu'en détruisant les bordels et les saloons." Anthony M. Platt, *The Child Savers*, Chicago : University of Chicago Press, 1961, pp. 99-100. Cf. aussi, *ibid.*, pp. 54, 67-68, 140. Pour des expressions plus anciennes de la même ambition "protectrice", *parens patriae* et l'incarcération des petits pour crime d'école buissonnière, cf. J. Lawrence Schultz, "The Cycle of Juvenile Court History," *Crime and Delinquency*, octobre 1973, p. 468 ; et Katz, *When Parents Fail*, p. 188.

[163] 55 Ill. 280 (1870), repris par Robert H. Bremner, éd. *Children and Youth in America*, Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1970-74., II, 485-87.

Naturellement les redresseurs d'enfants furent irrités par les résultats de la décision *O'Connell*, dont Frederick Wines, réformateur social notoire et "redresseur d'enfants" dit qu'elle était "positivement pernicieuse. Elle procède d'une sensiblerie morbide sur le sujet de la liberté personnelle".

[164] Cf. le raisonnement dans Rothbard, *Power and Market*, pp. 238-240. Cf. aussi Rothbard, *For a New Liberty*, pp. 42-44.

* L'auteur utilise ici le terme "liberals" qui, au sens américain, est plus proche de "social-démocrate" que du terme français "libéral" ; Il désigne les "libéraux" au sens du XIX^e siècle anglais par "classical liberal" ou plus souvent (pour les critiquer) par "free-market" ou "laissez-faire". Les libéraux français du XIX^e siècle, dans la mesure où ils sont plus cohérents, sont pour lui des "libertarians" : c'est le cas de Dupont de Nemours, Destutt de Tracy, Jean-Baptiste Say, Charles Comte, Charles Dunoyer, Augustin Thierry, Frédéric Bastiat, Gustave de Molinari, Edmond About, Yves Guyot, etc. C'est vrai aussi des "libéraux" américains associés à la Révolution américaine ou liés à la tradition française. De manière générale, nous avons traduit le "liberal" américain par "social-démocrate", "de gauche" ou "socialiste". [N.D.T.]

[165] Un exemple particulièrement net de contradiction est le Professeur Peter Singer, qui appelle explicitement à conserver le concept des Droits pour la liberté personnelle, tout en versant dans l'utilitarisme dans les affaires économiques et dans le domaine de la propriété. Peter Singer, "The Right to Be Rich or Poor", *New York Review of Books*, 6 mars 1975.

[166] Rothbard, *Power and Market*, pp. 238-239.

[167] Sur la citation de Holmes, cf. Rothbard, *For a New Liberty*, pp. 43-44 ; et *Power and Market*, pp. 239-240. Pour une critique définitive de la réputation usurpée de Holmes comme un défenseur des libertés civiles, cf. Mencken, *Chrestomathy*, pp. 258-64.

[168] De plus, l'idée que le fait de crier "au feu" cause en soi une panique est déterministe. ce n'est qu'une autre variante du mythe impliqué dans l'"incitation à l'émeute" dénoncée plus haut. C'est aux gens qui sont dans la salle de juger l'information qui leur parvient. Si ce n'était pas le cas, pourquoi le fait d'avertir contre un *vrai* incendie ne serait-il pas punissable, puisque lui aussi peut créer une panique ? Le trouble causé par le fait de crier "au feu" n'est un motif de poursuites qu'au titre de la violation des Droits de propriété exposée dans le texte ci-dessous. Je dois cette remarque au Professeur David Gordon.

** Le premier Amendement à la Constitution américaine, qui est aussi le premier article de la Déclaration des droits, protège la liberté d'expression.[N.d.T.]

[169] Irving Dillard, éd. *One Man's Stand for Freedom*, New York : Knopf, 1963, pp. 477-78.

[170] Bertrand de Jouvenel, "The Chairman's Problem," *American Political Science Review*, juin 1961, pp. 368-372. L'essence de cette critique de Jouvenel est parue en italien in Murray N. Rothbard, "Bertrand de Jouvenel ed i diritti di proprietà," *Biblioteca della libertà*, 1966, N°2, pp. 41-45.

* De la constitution américaine. [N.d.T.]

** C'est-à-dire un droit d'auteur établi par le droit coutumier par opposition à la législation étatique sur le copyright ou les brevets d'invention. À ce sujet, voir Murray N. Rothbard, *Man, Economy and State. A Treatise on Economic Principles*, 2^e éd., Los Angeles, Nash Publishing, 1970, p. 652-655. [N.d.T.]

[171] Sur la distinction cruciale en Droit comme en philosophie entre les brevets et les Droits d'auteur, cf. Rothbard,

Man, Economy and State, 652-60. Cf. aussi Rothbard, *Power and Market* ; pp. 71-75.

[172] Pour des cas d'inventions indépendantes d'un même article, cf. Colum Gilfillan, *The Sociology of Invention*, Chicago : Follett Press, 1935, p. 75.

[173] Dès ma première et brève défense -dans *Man, Economy and State*, p. 443 n. 49 - du Droit de faire chanter autrui, j'ai reçu des bordées d'injures de la part de critiques qui pensaient apparemment que je justifiais moralement le chantage. Un exemple de plus de l'incapacité à établir cette distinction cruciale entre le Droit légitime de faire une chose et le jugement moral ou esthétique que l'on porte sur l'exercice de ce Droit!

[174] Walter Block : "The Blackmailer as Hero," *The Libertarian Forum*, décembre 1972, p. 3. Cf. aussi la version publiée dans Block, *Defending the Undefendable*, New York, Fleet Press, 1976, pp. 53-54.

[175] **Pour une critique du raisonnement mis en avant par Robert Nozick pour l'interdiction (ou le contrôle) des contrats de chantage, cf. pp. 241-243 ci-dessous.**

*** Incluant le droit à l'image. [N.d.T.]

[176] Ou bien, pour prendre un autre exemple, supposons que Rossignol publie une lettre d'informations financières, dans laquelle il exprime son opinion que les investissements faits par telle ou telle société sont douteux, et que son prix en bourse va probablement baisser. A la suite de ce conseil, la valeur en bourse de l'entreprise chute. L'opinion de Rossignol a "porté atteinte" à la réputation de la société, et "nuï" à ses actionnaires en faisant baisser le prix de l'action, pour avoir amoindri la confiance des investisseurs sur le marché. Est-ce pour autant que les conseils de Rossignol devraient être interdits par la loi ? Prenons encore un autre exemple : A écrit un livre ; B en fait une recension où il prétend que le livre de A est mauvais ; il en résulte un "dommage" à la réputation de A et une baisse des ventes du livre qui réduit le revenu attendu par A. Faut-il en déduire que toutes les critiques de livres défavorables doivent être interdites ? Ce sont pourtant des implications logiques de la thèse du "droit à" la réputation. J'ai emprunté l'exemple de la Bourse à Williamson M. Evers.

[177] Cf. Rothbard, *For a New Liberty*, pp. 96-97.

* Les "yellow-dog contracts" en américain. [N.d.T.]

[178] In Williamson M. Evers, "Toward a Reformulation of the Law of Contracts," *Journal of Libertarian Studies*, 1, hiver 1977, pp. 3-13. Ce qui suit dans ce livre s'inspire de cet excellent article, notamment pour sa critique des lois existantes et passées ainsi que sa théorie des contrats exécutoires.

[179] Evers, "Law of Contracts," p. 7. Rousseau avait sévèrement attaqué la prétendue validité d'un contrat d'asservissement : "renoncer à sa liberté c'est renoncer à sa qualité d'homme, aux Droits de l'humanité et même à ses devoirs. Il n'y a nul dédommagement possible pour quiconque renonce à tout. Une telle renonciation est incompatible avec la nature de l'homme, et c'est ôter toute moralité à ses actions, que d'ôter toute liberté à sa volonté. Enfin, c'est une convention vaine et contradictoire de stipuler d'une part une obéissance absolue et de l'autre une autorité sans bornes. N'est-il pas clair qu'on n'est engagé à rien envers celui dont on a le droit de tout exiger, et cette seule condition, sans équivalent, sans échange, n'entraîne-t-elle pas la nullité de l'acte ? Car quel droit mon esclave aurait-il contre moi, puisque tout ce qu'il a m'appartient, et que son droit étant le mien, ce droit de moi contre moi-même est un mot qui n'a aucun sens ?" Bref, si un homme se vend lui-même en esclavage, alors le maître, étant un maître absolu, aurait le Droit de disposer de l'argent en échange duquel il aurait "acheté" l'esclave. Jean-Jacques Rousseau, *Le Contrat Social*, livre 1, chapitre 4.

[180] Sur l'importance de la propriété de soi et du libre arbitre comme fondement de la doctrine jurisprudentielle actuelle qui interdit de forcer l'accomplissement d'une tâche spécifique en exécution d'un contrat de service personnel, cf. John Norton Pomeroy, Jr et John C. Mann, *A Treatise on the Specific Performances of Contracts*, 3^e édition, Albany, N.Y. : Banks, 1926, section 310 p. 683.

[181] A.W.B. Simpson, "The Penal Bond With Conditional Defeasance," *The Law Quarterly Review*, juillet 1966, pp. 392-422.

* “Penal bonds”. [N.d.T.]

** “Condition penal bond”. [N.d.T.]

*** “Theory of assumpsit”. [N.d.T.]

[182] Simpson, “The Penal Bond”, p. 415.

[183] Simpson, “The Penal Bond”, p. 411.

[184] Pour une critique développée du concept de compensation, cf. pp. 203-205, 235-245 ci-dessous, en particulier la critique du livre de Robert Nozick *Anarchie, Etat et utopie*.

**** Dont les garanties pénales. [Note de l’auteur.]

[185] Simpson souligne ensuite ceci : alors que les clauses de pénalité *in terrorem* pour la partie qui doit fournir la chose, prévues par des contrats privés et volontaires, se voient refuser l’exécution forcée, Les hommes de l’Etat et leurs tribunaux font eux-mêmes un large usage de cette technique, s’étant ainsi arrogé un monopole de ces méthodes pour eux-mêmes, comme d’exiger une caution pécuniaire ou personnelle pour relâcher quelqu’un, ou de punir quelqu’un pour outrage au tribunal. Simpson, “Penal Bond”, p. 420. La différence, naturellement, est que ces pénalités d’Etat sont unilatérales et imposées et non volontairement acceptées à l’avance par le débiteur.

[186] Tout n’implique évidemment pas que les tribunaux médiévaux aient été exempts de tout reproche ; ils invoquaient notamment le “péché d’usure” pour refuser de forcer l’exécution des contrats de prêt en monnaie impliquant le paiement d’un intérêt.

[187] La principe du droit romain était qu’une “promesse nue” (*nudum pactum*) ne pouvait pas faire l’objet d’une action en justice : *Ex nudo pacto non oritur actio*. Sur le *nudum pactum*, cf. John W. Salmond, *Jurisprudence*, 2^o éd., Londres : Steven and Haynes, 1907, p. 318 ; Perozeshah N. Daruvala, *The Doctrine of Consideration*, Calcutta : Butterworth, 1914, p. 98, et Frederick Pollock, *Principles of Contract*, 12^o éd., P. Winfield, éd., Londres : Stevens & Sons, Ltd., 1946, pp. 119-20.

[188] Thomas Hobbes, *Leviathan*, 1^o partie, chapitre 14.

[189] L’état actuel du droit des contrats est imprécis dans ce type de cas. Alors que, jusqu’à une période récente, on n’aurait pu forcer l’exécution d’une promesse de bourse, il est maintenant possible qu’une action en recouvrement à l’encontre du grand-père soit jugée recevable pour les coûts engagés en comptant sur l’exécution de la promesse. Cf. Merton Ferson, *The Rational Basis of Contracts*, Brooklyn : Foundation Press, 1949, pp. 26-27 ; et Grant Gilmore, *The Death of Contract*, Columbus : Ohio State University Press, 1974, pp. 59 et suiv.

[190] Cf. Evers, “Law of Contracts,” p. 5-6. D’un autre côté, on ne pourrait forcer le petit-fils à exécuter sa part du contrat s’il changeait d’avis, car il s’agirait alors de servitude involontaire. On exigerait cependant qu’il rembourse son grand-père.

[191] En droit ancien, un procès fait au vendeur d’un bien meuble pour avoir donné de fausses assurances était en fait une pure action en préjudice (un vol au sens où nous l’entendons) James Barr Ames, “The History of Assumpsit,” *Harvard Law Review*, vol. 2, n^o1, 15 avril 1888, p. 8. Pour une conception différente des promesses, cf. Roscoe Pound, *Jurisprudence*, St Paul, Minnesota : West, 1959, III, 200. ; et Oliver Wendell Holmes, Jr. *The Common Law*, Howe éd., Cambridge, Mass. : Belknap Press of Harvard University Press, 1963, p. 216.

[192] F. Regis Noel, “A History of the Bankruptcy Clause of the Constitution of the United States of America”, Washington, thèse de doctorat, Catholic University of America, 1920, pp. 187, 191. Noel affirme ensuite que les Droits du créancier doivent être sacrifiés aux “décisions de l’Etat”, à l’“intérêt général” et aux “Droits primordiaux de la communauté”, quoi que ces termes puissent signifier. Cité dans un article inédit de Lawrence H. White, “Bankruptcy and Risk,” p. 13.

[193] Je dois cet exemple au Professeur Walter Block.

[194] Ferson, *The Rational Basis of Contracts*, p. 159. Sur les conséquences absurdes du fait que la théorie actuelle des contrats conteste la validité de la rémission volontaire, cf. Gilmore, *The Death of Contract*, p. 33.

[195] Comme le dit Rousseau : “Quand un homme pourrait s’aliéner lui-même, il ne peut aliéner ses enfants. Ils naissent hommes et libres, leur liberté leur appartient, nul n’a le Droit d’en disposer qu’eux... Car un tel don est contraire aux fins de la nature et passe le droit de la paternité.” Rousseau in *Le Contrat Social*, Paris, éd. de la Pléiade, 1964, Livre I, ch. IV, p. 356. Quarante ans avant Rousseau, au début des années 1720, les auteurs libertariens anglais John Trenchard et Thomas Gordon, dans les *Cato’s Letters*, qui jouèrent un grand rôle dans la formation de l’état d’esprit dans les colonies américaines, écrivaient ceci : “Tous les hommes sont nés libres ; la liberté est un don qu’ils reçoivent de Dieu lui-même ; et ils ne peuvent pas l’aliéner par leur consentement, quoiqu’ils puissent éventuellement en être privés par leurs méfaits. Aucun homme... ne peut... donner à d’autres les vies et les libertés, la religion ou la propriété acquise de sa postérité, qui naîtra aussi libre que lui-même est né, et ne pourra jamais être liée par ce trafic vicié et ridicule.” *Cato’s Letters*, n° 59, in D.L. Jacobson, ed., *The English Libertarian Heritage*, Indianapolis : Bobbs-Merrill Co., 1965, p. 108.

[196] L’exigence actuelle de “considération” pour qu’une promesse soit exécutoire est une injection philosophiquement confuse des principes de transfert de titres dans le droit des contrats. Cf. Edward Jenks, *The History of the Doctrine of Consideration in English Law*, Londres : C.J. Clay & Sons, 1892, chap. 3

Les contrats comme promesses exécutoires sont entrés dans le droit anglais par l’intermédiaire du droit Canon de l’Eglise, et par le droit coutumier des marchands, de même que par la doctrine de l’*assumpsit*, postérieure à la conquête par les Normands. L’*assumpsit* imposait l’exécution de “promesses” prétendument impliquées par le fait pour un aubergiste ou un transporteur public d’accepter des clients. Sur l’*assumpsit*, cf. Jenks, *History of the Doctrine of Consideration*, p. 124-25. ; et James Barr Ames, “History of Assumpsit,” in *Selected Readings on the Law of Contracts*, New York, Macmillan, 1931, pp. 37-40.

Le droit anglais antérieur à la conquête normande était fondé sur les Droits de propriété et le transfert des titres. Pour l’essentiel, chaque dette était considérée comme un acte de dépôt pour un ensemble spécifique de biens mobiliers. Un des inconvénients de cette interprétation était que les gens n’y pouvaient pas accepter *maintenant* de transférer des titres sur des biens à une date fixée dans l’avenir. Ainsi, les créiteurs n’avaient pas de recours sur les actifs à venir de leurs débiteurs si ces derniers n’avaient pas d’argent au moment du défaut de paiement. En plus, l’accent mis sur la seule *possession physique* de la propriété impliquait une conception profondément défectueuse du Droit de propriété dans le droit anglais antérieur à la conquête normande. Ainsi, après qu’un contrat de vente avait été conclu, le vendeur n’y avait pas le droit de faire un procès pour récupérer l’argent de la vente. (puisqu’il ne s’était pas trouvé auparavant en sa possession physique et ne pouvait donc pas être considéré comme un dépôt, même si l’acheteur pouvait réclamer la livraison des marchandises). C’est en partie à cause de ce type de défauts primitifs dans le droit antérieur à la conquête normande que le modèle des promesses a pu se développer. **Voir cependant aussi le déclin de la clause pénale d’exécution pp. 139-140 ci-dessus.** Cf. Robert L. Henry, *Contracts in the Local Courts of Medieval England*, Londres : Longmans Green, 1926, pp. 238-41, 245. Cf. aussi Jenks, *History of Doctrine of Consideration*, pp. 115-18 ; Frederick Pollock : “Contracts,” *Encyclopedia Britannica*, 14° édit., 1929, VI, 339-40 ; James Barr Ames, “The History of Assumpsit,” *Harvard Law Review*, vol. 2 n. 2, 15 mai 1888, pp. 55-57 ; Freson, *The Rational Basis of Contracts*, p. 121 ; et particulièrement Evers, “Law of Contracts,” pp. 1-2.

Sur la présence dans d’autres cultures de conceptions de la dette comparables à celles de l’Angleterre avant la conquête, cf. Max Gluckman, *the Ideas in Barotse Jurisprudence*, New Haven, Conn. : Yale University Press, 1965, pp. 177, 182-83, 198 ; John D. Mayne, *Treatise on Hindu Law and Usage*, N.C. Aiyar, ed., 11° édit., Madras : Higginbothams, 1953, pp. 395-447 ; Daruvala : *The Doctrine of Consideration*, p. 270 ; et E. Allan Farnsworth, “The Past of Promise : An Historical Introduction to Contract,” *Columbia Law Review*, vol. 69, n° 4, avril 1969, p. 587.

Emmanuel Kant, à l’inverse d’un grand nombre de philosophes pragmatistes et utilitaristes, avait essayé de déduire une théorie des contrats d’un transfert plutôt que d’une promesse. Emmanuel Kant : *The Philosophy of Law : An Exposition of the Fundamental Principles of Jurisprudence as the Science of Right* (Edinburgh : T.&T. Clark, 1887), p. 101. Malheureusement, la position de Kant souffrait de deux défauts majeurs : Tout d’abord, il supposait que les transferts volontaires de propriété devaient se produire dans le cadre d’une obéissance à la “volonté générale de la société”. Or la liberté des choix et une telle obéissance civile sont évidemment contradictoires. Deuxièmement, Kant soulignait que les contrats étaient volontaires quand les états mentaux des parties contractantes étaient en accord. Mais comment les tribunaux peuvent-ils déterminer les états mentaux subjectifs des parties à un contrat ? Il est bien meilleur pour la théorie libertarienne des contrats de s’en tenir à l’idée que lorsque deux parties agissent pour transférer des titres, et que ni l’une ni l’autre n’est soumise à la menace de la violence physique, alors le contrat est par là même révélé volontaire, consensuel et valide. Bref, le consentement des deux parties est révélé par l’observation des deux parties dans des conditions non-coercitives. Cf. *Hallock contre Commercial Insurance Co*, 26 N.J.L. 268, 1857 ; William Anson, *Principles of the English Law of Contract*, 2° édit., 1882, p. 13 ; et Samuel Williston, “Mutual Assent in the Formation of Contracts,” *Selected Readings*, pp. 119-27.

*—“Hard cases make bad law” [N.D.T.]

[197] Une question pratique liée à la rareté de la situation de sauve-qui-peut est que, comme la science économique nous

l'apprend, un régime de propriété privée et l'économie de marché libre nous conduiraient à un *minimum* de cas de ce genre. Un minimum de situations où plusieurs personnes se battent pour une même ressource nécessaire à leur survie. Une économie de libre marché et de Droits de propriété privée accroît le niveau de vie de tout le monde, et accroît sans cesse le domaine de leurs choix, harmonisant par là même la liberté et l'abondance, et rendant ce genre de situations extrêmes aussi négligeables qu'il est humainement possible. Nous devons cependant reconnaître que ce genre d'argumentation utilitariste ne répond pas totalement aux questions de Droit et de justice.

[198] Pour une protestation ironique contre l'utilisation d'exemples grossièrement anormaux en philosophie morale, cf. G.E.M. Anscombe, "Does Oxford Moral Philosophy Corrupt the Youth ?", *The Listener*, 14 février 1957.

[199] S'il a bel et bien fixé de telles règles à l'avance, alors ces règles doivent s'appliquer pour ce qui est de l'usage fait de son canot. Je dois cette remarque à Williamson M. Evers.

[200] En 1884, un tribunal britannique rejeta l'argument de la "force majeure" avancé par la défense pour justifier l'assassinat et le cannibalisme d'un jeune naufragé par ses compagnons adultes. Le juge était Lord Coleridge, qui osa la question : "Qui sera le juge de cette 'nécessité' ? A quelle aune faudra-t-il mesurer la valeur comparée des vies humaines ? S'agit-il de la force, ou de l'intelligence, ou quoi d'autre ? Il est clair que ce principe laisse celui qui en profitera juge de décider quelle est la force majeure justifiant qu'il prenne délibérément la vie d'un autre pour sauver la sienne propre." *The Queen vs. Dudley and Stephens*, 14 Q.B.D. 273, 1884, cité dans John A. Robertson, "Involuntary Euthanasia of Defective Newborns : A Legal Analysis," *Stanford Law Review*, janvier 1975, p. 241. A l'inverse, dans un procès antérieur (1842) en Pennsylvanie, *United States v. Holmes*, la Cour proposa de justifier l'assassinat de personnes dans un canot de sauvetage si les victimes étaient choisies "par une procédure honnête, telle qu'un tirage au sort." Pourquoi un hasard aveugle devrait-il être particulièrement "honnête" n'était pas suffisamment expliqué. 26 F. Cas. 360, N° 15, 383, C.C.E.D. Pa. 1842. Cf. *ibid.*, pp. 240-41, 243n. Pour une discussion intéressante, quoique non concluante clairement fondée sur les deux cas précités, cf. Lon Fuller, "The Case of Speluncean Explorers," *Harvard Law Review*, février 1949, pp. 616-645.

[201] Pour une critique de cette sorte de "contextualisme" utilisé par Eric Mack dans son exemple, voir immédiatement ci-dessous. Cf. Eric Mack, "Individualism, Rights and the Open Society," in T. Machan, ed. : *The Libertarian Alternative*, Chicago : Nelson-Hall Co., 1974, pp. 29-31.

[202] Par-dessus le marché, l'exemple donné par Eric Mack ne démontre pas l'existence d'un conflit nécessaire entre les Droits de propriété et les principes de la morale. Le conflit donné par son exemple se trouve entre les Droits de propriété et les recommandations de la prudence et de l'intérêt personnel. Mais ce dernier ne domine les normes morales que si on adopte l'égoïsme, ce que fait le Professeur Mack, mais ce n'est qu'une des options morales possibles.

[203] Le Professeur Herbert Morris adopte une conception similaire des Droits. Parlant du concept de Droits en général plutôt que dans des circonstances exceptionnelles, Morris défend l'idée que les Droits doivent être absolus plutôt qu'une simple présomption à première vue ; dans les cas où on pourrait peut-être penser qu'il est moral de violer les Droits de propriété de quelqu'un, ce qu'il faut souligner c'est que ces droits n'en sont pas moins *violés* et que cette infraction est donc passible d'une punition. Cf. Herbert Morris, "Persons and Punishment," *The Monist*, octobre 1968, pp. 475-501, notamment les pp. 497 et suiv.

[204] Pour une attaque des Droits supposés des animaux, cf. Peter Geach, *Providence and Evil*, Cambridge : Cambridge University Press, 1977, pp. 79-80 ; et Geach, *The Virtues*, p. 19.

[205] Cf. le bref raisonnement sur l'homme et les créatures comparables chez Locke, *An Essay Concerning Human Understanding*, New York : Collier-Macmillan, 1965, p. 291 (*Essai philosophique concernant l'entendement humain*, Paris, Vrin, 1972).

[206] Pour le lien étroit entre l'utilisation du langage et l'espèce humaine, cf. Ludwig Wittgenstein, *Philosophical Investigations*, New York : Macmillan, 1958, II xi, p. 223 (*Tractatus logico-philosophicus & Investigations philosophiques*, Paris, Gallimard, 1986).

[207] Une erreur fondamentale des partisans des "Droits" des animaux est donc qu'ils ne sont pas capables d'identifier -en fait de ne pas même *essayer* - d'identifier la *nature* spécifique de l'espèce humaine, et par conséquent quelles sont les différences spécifiques entre les hommes et les autres espèces. Faute de penser en ces termes, ils retombent dans les sables mouvants des sentiments subjectifs. Cf. Tibor R. Machan, *Human Rights and Human Liberties*, Chicago : Nelson-Hall, 1975, pp. 202-03, 241, 245 et suiv., 256, 292.

[208] Pour une critique de la confusion entre les bébés et les animaux par les partisans des Droits des seconds, cf. R.G. Frey, *Interests and Rights*, Oxford : Clarendon Press, 1980, pp. 22 et suiv. le lire de Frey est une critique bienvenue de la mode des Droits des animaux en philosophie.

[209] Cf. Rothbard, *Power and Market*, pp. 172-81 ; Rothbard, *For a New Liberty*, pp. 194-201.

[210] Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York : Harper & Bros., 1942, p. 198 (*Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot, 1964).

[211] Lysander Spooner : *No Treason : The Constitution of No Authority* Colorado Springs, James J. Martin, ed. Ralph Myles, 1973, p. 29 ; *Outrage à chefs d'Etat* Paris, Les Belles-Lettres, 1991, pp. 79-80.

[212] Spooner, *No Treason*, p. 15 ; *Outrage*, pp. 39-42.

[213] Oppenheimer, *The State*, p. 12.

[214] Spooner, *No Treason*, p. 19 ; *Outrage*, pp. 51-53.

[215] Ainsi, comme le disait David Hume : “Rien ne paraît plus surprenant... que la facilité avec laquelle le petit nombre gouverne le grand, ou la soumission implicite avec laquelle les gens renoncent à leurs propres sentiments en faveur de ceux de leurs maîtres. Quand nous nous demandons par quels moyens ce prodige est réalisé, nous trouvons que, puisque la force est toujours du côté des gouvernés, les gouvernants n’ont rien pour les soutenir que l’opinion. C’est donc sur l’opinion que le gouvernement est établi, et cette maxime s’étend aux Etats les plus despotiques et les plus militaires...” “David Hume, *Essays, Literary, Moral and Political*, Londres : Ward, Locke & Taylor, n.d.), p. 23. Cf. aussi Etienne de la Boétie : *Discours de la servitude volontaire*, Payot, 1985 ; et Ludwig von Mises, *Human Action*, New Haven, Yale University Press, 1966, pp. 188 et suiv ; *L’action humaine*, Paris, Presses Universitaires de France, 1985, pp. 199 et suiv.

[216] Cf. Rothbard, *For a New Liberty*, pp. 109-16.

[217] Joseph Needham, “Review of Karl A. Wittfogel, *Oriental Despotism*,” *Science and Society*, 1958, pp. 61, 65. Sur le fait que les intellectuels collectivistes de l’époque “progressiste” du début de ce siècle étaient explicitement à la recherche du pouvoir, cf. James Gilbert, *Designing the Industrial State*, Chicago : Quadrangle Books, 1972. Pour plus de détails sur l’alliance entre les intellectuels et les hommes de l’Etat, cf. Bertrand de Jouvenel, “The Treatment of Capitalism by Continental Intellectuals” et John Lukács, “Intellectual Class or Intellectual Profession ?” in George B. deHuszár, ed. *The Intellectuals*, Glencoe, Ill. : The Free Press, 1960, pp. 385-99, et 521-22 ; Bertrand de Jouvenel, *Du pouvoir*, Paris, Hachette Pluriel, 1977 ; Murray N. Rothbard, “The Anatomy of the State”, in *Egalitarianism as a Revolt Against Nature and Other Essays*, Washington, D.C. Libertarian Review Press, 1974, pp. 37-42 ; et Rothbard, *For a New Liberty*, pp. 59-70.

[218] Richard Neustadt, “Presidency at Mid-Century,” *Law and Contemporary Problems*, automne 1956, pp. 609-45. ; Townsend Hoopes, “the Persistence of Illusion : The Soviet Economic Drive and American National Interest,” *Yale Review*, mars 1960, p. 336 ; cité dans Robert J. Bresler, *The Ideology of the Executive State : Legacy of Liberal Internationalism*, Menlo Park, Calif. : Institute for Humane Studies, n.d., pp. 4-5. Nixon et Huber cités *ibid.*, pp. 5, 16-17 ; et dans Thomas Reeves et Karl Hess, *The End of the Draft*, New York : Vintage Books, 1970, pp. 64-65. Sur les gestionnaires de la “sécurité nationale”, cf. aussi Marcus Raskin, “The Megadeath Intellectuals,” *The New York Review of Books*, 14 novembre 1963, pp. 6-7.

* C’est le fameux slogan “America, love it or leave it!”, particulièrement à la mode chez les conservateurs américains qui vitupéraient ainsi les opposants à la guerre du Vietnam. [N.d.T.]

[219] “... un territoire donné” dans ce contexte signifie naturellement : “au-delà de la surface légitimement possédée par chaque propriétaire foncier.” A l’évidence, dans une société libre, Dupont dispose du pouvoir de décision ultime sur sa propre propriété légitime, Durand sur le sien, etc. Les hommes de l’Etat, ou Administration, prétendent à un monopole coercitif des services de défense et de décision ultime sur un territoire qui dépasse les limites de la propriété légitimement acquise par quelqu’un. Les hommes de l’Etat interdisent par la violence à Dupont, Durand, etc. de refuser tout commerce avec eux et de passer leurs propres contrats de défense avec une agence concurrentielle. Je remercie le Professeur Sidney Morgenbesser pour m’avoir fait noter ce détail.

[220] Albert Jay Nock, *On Doing the Right Thing, and Other Essays*, New York : Harper & Bros., 1928, p. 143.

* Le texte original parle de *grotesquerie*, en “français” [N.d.T.].

[221] John C. Calhoun, *A Disquisition on Government*, New York : Liberal Arts Press, 1953, pp. 16-18.

[222] Cf. Calhoun, *Disquisition on Government*, pp. 25-27.

[223] Cf. Bruno Leoni, *Freedom and the Law*, Los Angeles : Nash Publishing Co., 1972 ; F.A. Hayek, *Droit, législation et liberté, tome 1 : Règles et ordre*, Paris, Presses Universitaires de France, 1980, pp.87-108 et Rothbard, *For a New Liberty*, pp. 234-43.

[224] Sur l’Irlande ancienne, cf. Joseph Peden, “Stateless Societies : Ancient Ireland,” *The Libertarian Forum*, avril 1971, pp. 3 et suiv., et de manière plus développée Peden, “Property Rights in Celtic Irish Law,” *Journal of Libertarian Studies*, 1, printemps 1977, pp. 91-95. Cf. aussi Daniel A. Binchy, *Anglo-Saxon and Irish Kingship*, Londres : Oxford University Press, 1970 ; Myles Dillon, *The Celtic Realms*, Londres : George Weidenfeld & Nicholson, 1967, et *idem*, *Early Irish Societies*, Dublin, 1954. Le droit irlandais en tant que fondé sur la loi naturelle est étudié par Charles Donahue, “Early Celtic Laws” (article non publié, distribué à l’Université de Columbia, au séminaire d’Histoire de la pensée juridique et politique, automne 1964), pp. 13 et suiv. Cf. aussi Rothbard, *For a New Liberty*, pp. 239-43.

* Rappelons qu’en anglais “Law” signifie aussi bien le *Droit* que la *loi*. [N.d.T.]

[225] Lon L. Fuller, *The Morality of Law*, New Haven : Yale University Press, p. 204 ; cité dans Randy E. Barnett, “Fuller, Law and Anarchism,” *The Libertarian Forum*, février 1976, p. 6.

[226] Fuller, *Morality of Law*, p. 32.

[227] Barnett, “Fuller, Law and Anarchism,” p. 66.

[228] Ces deux éléments sont essentiels à la catégorie historique de l’Etat ; de nombreux projets utopiques pour se passer du premier en gardant le second encourent toujours les objections présentées ici à l’encontre de ce dernier.

[229] Barnett, “Fuller, Law and Anarchism,” p. 7.

[230] Barnett, “Fuller, Law and Anarchism,” p. 7.

[231] Cf. Frank Chodorov, *Out of Step*, New York : Devin-Adair, 1962, p. 237. Pour une critique de la capacité contributive et autres tentatives pour fournir des canons de “justice” à l’impôt, cf. Rothbard, *Power and Market*, pp. 135-67.

[232] Mises reconnaissait ce fait, et admettait en théorie le Droit pour toute personne de faire sécession, s’arrêtant toutefois en-deçà de cette solution pour des “raisons techniques.” Ludwig von Mises, *Liberalism*, 2^o éd., Kansas City : Sheed Andrews & MacMeel, 1978, pp. 109-110.

* L’impôt n’étant pas seulement un *vol*, mais un vol à *main armée*, il entre bel et bien dans la définition du *crime*. [N.D.T.]

** En français dans le texte [N.D.T.]

[233] Sur le reniement des dettes de l’Etat, cf. Chodorov, “Don’t Buy Government Bonds,” in *Out of Step*, 170-77 ; et Rothbard, *Man, Economy and State*, 881-883.

[234] On a une surabondance de preuves que le système soviétique ne marche qu’à cause de l’omniprésence de la corruption, ou “*blat*” [“*blat*” signifie le “piston” ; [N.D.T.]] ; Margaret Miller l’appelle “le système fantôme de la libre entreprise au sein de la planification. Margaret Miller, “Markets in Russia,” in M. Miller, T. Piotrowicz, L. Sirc et H. Smith, *Communist Economy Under Change*, Londres : Institute of Economic Affairs, 1963, pp. 23-30.

H.L. Mencken raconte une histoire charmante et instructive sur le contraste entre la “corruption” et la “réforme” : Il [le

père de Mencken] pensait que la corruption politique était inévitable dans une démocratie et affirmait même, suivant sa propre expérience, qu'elle pouvait être utile. Une de ses anecdotes favorites racontait l'histoire d'une énorme enseigne qui pendait à l'entrée de son bureau de Paca Street. Quand le bâtiment avait été construit en 1885, il avait tout simplement accroché l'enseigne, envoyé chercher le conseiller municipal de l'arrondissement, et lui avait glissé vingt dollars. C'était pour solde de tout compte concernant tout permis, privilège, impôt, aïance de voirie, et autres impositions. Monsieur le Conseiller empoche l'argent : en échange, il était censé tenir à l'écart tous les flics, inspecteurs des bâtiments, et autres fonctionnaires qui auraient pu avoir une raison légale d'y fourrer leur nez, à moins qu'ils ne débarquent pour trouver quelque chose à rafler. Etant un homme honorable selon ses propres critères, le bonhomme tint sa promesse, et l'enseigne grinça et battit au vent pendant dix bonnes années. Hélas, en 1895, un vent de réforme balaya la bonne ville de Baltimore, et notre Conseiller municipal dut céder sa place devant la volonté du peuple. Les idéalistes qui s'installèrent à l'hôtel de ville firent alors savoir qu'une autorisation de maintenir l'enseigne coûterait 62,75 dollars *par an*. Le lendemain, elle était par terre.

Mon père y voyait la preuve évidente que le réformisme de nos bons apôtres était essentiellement un complot de charlatans aux doigts crochus pour tondre le contribuable." H.L. Mencken, *Happy Days : 1880-1892*, New York : Alfred Knopf, pp 251-252.

[235] Pour le passage approprié de Spooner, cf. les pp. 165-166 ci-dessus.

[236] Des développements supplémentaires sur une stratégie de passage à la liberté se trouvent aux pages 251-268 ci-dessous.

[237] Cf. Rothbard, *Power and Market*, p. 237.

[238] Cf. Albert Jay Nock, *Our Enemy, the State*, New York : Free Life Editions, 1973, pp. 3 et suiv.

* Ecrit en 1982 [N.D.T.]

[239] Pour un exposé clair de la validité morale de la distinction entre combattants et non-combattants, cf. G.E.M. Anscombe, *Mr Truman's Degree*, Oxford, autoédité, 1956. L'opuscule avait été publié pour protester contre l'attribution d'un diplôme de Docteur *Honoris Causa* au Président Truman par l'Université d'Oxford.

[240] Il est curieux -et signe d'incohérence- que les partisans conservateurs de l'"Etat limité" dénoncent comme absurde l'élimination d'un monopole de la violence sur un territoire donné, ce qui laisse les individus privés sans suzerain, alors qu'ils insistent tout autant pour qu'on laisse les *Etats-nations* sans suzerain pour régler leurs différends.

[241] Il existe une autre considération qui s'applique plutôt à la défense "interne" au territoire d'un Etat donné : *moins* les hommes de l'Etat sont capables de défendre les habitants de cette zone contre les attaques des (autres) criminels, *plus* ces habitants apprendront à connaître l'inefficacité des actions de l'Etat, et plus ils se tourneront vers des méthodes de défense non étatiques. L'incapacité des hommes de l'Etat peut par conséquent jouer un rôle éducatif auprès du public.

* La "Mutual Assured Destruction", dans la terminologie américaine. [N.d.T.]

[242] F.J.P. Veale, *Advance to Barbarism*, Appleton, Wis. : C.C. Nelson Pub. Co., 1953, p. 58.

[243] On peut encore énoncer deux faits à propos de l'impérialisme occidental : tout d'abord, les Droits de propriété qui étaient respectés étaient principalement ceux des Européens. La population *indigène* se voyait souvent voler ses meilleures terres par les impérialistes, et leur travail forcé par la violence à travailler dans les mines ou sur les terrains acquis par ces vols.

[244] Randolph Bourne, *War and the Intellectuals*, C. Resek ed., New York : Harper & Row, 1964, p. 69.

[245] On peut trouver une version plus ancienne de cette opinion dans Murray Rothbard, "War, Peace and the State," in *Egalitarianism as a Revolt Against Nature and Other Essays*, Washington, D.C., Libertarian Review Press, pp. 70-80.

[246] Pour l'ébauche d'une critique de l'utilitarisme du point de vue d'une éthique concurrente de la loi naturelle, cf. John Wild, *Plato's Modern Enemies and the Theory of Natural Law*, Chicago :

University of Chicago Press, 1953 ; Henry B. Veatch, *For an Ontology of Morals : A Critique of Contemporary Ethical Theory*, Evanston, Ill. : Northwestern University Press, 1971. Sur l'insuffisance de l'utilitarisme comme philosophie politique de la liberté, cf. Herbert Spencer, *Social Statics*, New York : Robert Schalkenbach Foundation, 1970, pp. 3-16.

[247] **Pour des critiques antérieures des approches utilitaristes dans ce livre, cf. pp. 11-13 ci-dessus.**

[248] Et que se passe-t-il si, même en termes utilitaristes, on peut obtenir davantage de bonheur en se rangeant aux vœux de la *minorité* ? Pour une discussion de ce problème, cf. Peter Geach, *The Virtues*, pp. 91 et suiv.

[249] Félix Adler, "The Relation of Ethics to Social Science," in H.J. Rogers, ed., *Congress of Arts and Science*, Boston : Houghton Mifflin, 1906, VII, 673.

[250] De plus, certaines préférences, telles que le désir de voir souffrir une personne innocente, semblent être immorales pour des raisons objectives. L'utilitariste n'en doit pas moins affirmer qu'il faut les inclure dans le calcul quantitatif, non moins que les préférences les plus innocentes ou les plus altruistes. Je dois cette remarque au Pr David Gordon.

[251] Pour une analyse plus développée de la relation entre la théorie économique, les jugements de valeur, et la politique publique, cf. Murray N. Rothbard, "Praxeology, Value Judgements and Public Policy," in E. Dolan, ed., *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Mission, Kan. : Sheed and Ward, 1976, pp. 89-111.

[252] Pas plus que le principe d'unanimité, comme on le montrera plus loin, n'épargne à l'économiste de porter des jugements de valeur en violation de sa règle de "*Wertfreiheit*". Car si l'économiste se borne à partager le jugement de valeur de *tout le monde*, ce n'en est pas moins un jugement de valeur.

[253] Les individus *démontrent* en quoi consiste une partie de leur échelle de valeurs au moment où ils font des échanges sur un marché libre, mais les actions des hommes de l'Etat en tant que tels ne sont évidemment pas des phénomènes de marché. Pour une analyse plus développée de la question, cf. Walter Block, "Coase and Demsetz on Private Property Rights," *Journal of Libertarian Studies*, 1, printemps 1977, pp. 111-15.

Pour un développement sur la préférence démontrée opposée à la notion d'"utilité sociale", cf. Rothbard, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*, New York : Center for Libertarian Studies, septembre 1977. A paraître en Français aux éditions des Belles-Lettres, Paris, 1991.

[254] **Grampp, *The Manchester School of Economics*, p. 59. Cf. plus haut, p. 60.** Cf. aussi Murray N. Rothbard, "Value Implications of Economic Theory," *The American Economist*, printemps 1973, pp. 38-39.

* Mais qu'est-ce donc que la "quasi-unanimité ?" [Note de l'auteur.]

[255] James M. Buchanan, in Buchanan et Warren Samuels, "On Some Fundamental Issues in Political Economy : An Exchange of Correspondence," *Journal of Economic Issues*, Mars 1975, pp. 27 et suiv.

[256] Gertrude Himmelfarb, *Lord Acton*, Chicago : University of Chicago Press, 1962, p. 204.

[257] Samuels, in Buchanan et Samuels, "Some Fundamental Issues," p. 37.

[258] Cette section est adaptée de mon article "Praxeology, Value Judgements, and Public Policy", in Dolan, ed., *Foundations*, pp. 100-109.

** *Wertfrei* est l'adjectif correspondant à la *Wertfreiheit*. Il signifie donc "qui s'abstient de porter des jugements de valeur". [N.d.T.]

- [259] Pour la position de cette question, cf. William E. Rappard, "On Reading von Mises," in Mary Sennholz, ed., Princeton, N.J. : D. van Nostrand, 1956, pp. 17-33.
- [260] Ludwig von Mises, *Human Action*, New Haven, Yale University Press, 1966, p. 879 ; *L'action humaine*, Paris, Presses Universitaires de France, 1985, p. 930.
- [261] (Les italiques sont de Mises) Mises, *Human Action*, p. 758 ; *L'action humaine*, p. 803.
- [262] Mises, *Human action*, p. 95 ; *L'action humaine*, p. 101.
- [263] Mises lui-même concède à une occasion qu'un gouvernement ou un parti politique peut annoncer une politique pour des raisons "démagogiques," c'est-à-dire des raisons cachées et inavouables. Mises, *Human action*, p. 104 n. ; *L'action humaine*, p.110 n.
- [264] Mises, *Human Action*, pp. 670 et 670 n. ; *L'action humaine*, pp. 709 et 709 n.
- [265] Pour une contestation de l'idée que la recherche de ses désirs à l'encontre de ses intérêts à long terme est irrationnelle, cf. Derek Parfit, "Personal Identity," *Philosophical Review* 80, janvier 1971, p. 26.
- [266] Mises, *Human Action*, p.153-54 ; *L'action humaine*, pp.162-63.
- [267] Cf. Murray N. Rothbard, *Power and Market*, pp. 262-66.
- [268] Ainsi, Mises, *Human Action*, p. 851 et suiv. ; *L'action humaine*, p. 901 et suiv.
- [269] Rappard, "On Reading von Mises," pp. 32-33.
- [270] Ludwig von Mises, "Epistemological Relativism in the Sciences of Human Action," in Helmut Schoeck et James W. Wiggins, eds., *Relativism and the Study of Man*, Princeton, N.J. : D. van Nostrand, 1961, p. 133.
- [271] Isaiah Berlin, *Two Concepts of Liberty*, Oxford : Oxford University Press, 1958, p. 7.
- [272] Isaiah Berlin, "Introduction", *Four Essays on Liberty*, Oxford : Oxford University Press, 1969, p. xxxviii (*Eloge de la liberté*, Paris, Calmann-Lévy 1988).
- [273] *Ibid.*, p. xxxviii. Cf ; aussi William Parent, "Some Recent Work on the Concept of Liberty," *American Philosophical Quarterly*, juillet 1974, pp. 149-53. Le Professeur Parent ajoute cette critique que Berlin néglige les cas où les gens agissent d'une manière qu'ils n'ont pas "vraiment" désirée ni choisie, si bien que Berlin devrait avoir à concéder que la liberté d'un homme n'est pas atteinte s'il est empêché par la force de faire quelque chose qu'il "n'aime pas". On peut repêcher Berlin sur ce point, cependant, si nous interprétons le "choix" et le "désir" dans le sens formel d'un objectif librement choisi par la personne, plutôt que dans le sens d'une chose que ses émotions ou ses plaisirs "aimeraient" faire ou réaliser.
- [274] Berlin, *Four Essays on Liberty*, p. 122.
- [275] *Ibid.*, pp. xxxix-xl.
- [276] En plus, si on interdisait à X de refuser l'embauche de Y parce qu'il est roux, l'obstacle à l'action de X lui serait imposé par un choix humain susceptible d'être modifié. Par conséquent, d'après la définition de la liberté revue et corrigée par Berlin, la suppression d'un obstacle ne peut pas accroître la liberté, car elle ne peut que profiter à certains aux dépens des autres. C'est David Gordon (encore lui) qui me l'a fait remarquer.
- [277] Parent, "Some Recent Work", pp. 152-53.
- [278] Berlin, *Four Essays on Liberty*, pp. xlv-xlvi.
- [279] Cf. F.A. Hayek, ed., *Capitalism and the Historians*, Chicago : University of Chicago Press,

1954 ; et R.M. Hartwell, *The Industrial Revolution and Economic Growth*, Londres : Methuen & Co., 1971.

[280] Berlin, *Four Essays on Liberty*, p. xlv.

[281] Cf. aussi Rothbard, “Back to the Jungle ?”, in *Power and Market*, pp.226-28.

[282] Une version de ce chapitre est parue dans le numéro de 1980 de *Ordo*, Stuttgart.

[283] Friedrich A. Hayek, *The Constitution of Liberty*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1960.

* C’est une des grandes contributions de Murray Rothbard à l’économie politique que d’avoir démontré que le concept de “monopole” n’a pas de sens sur un marché libre. Cf. Rothbard : *Man, Economy and State*, 2^o éd. Nash, Los Angeles, 1970, pp. 560-660.

[284] En plus, comme le Professeur Ronald Hamowy l’a fait remarquer dans une brillante critique de la conception hayékienne de la coercition et du règne du Droit, “nous sommes confrontés à ce qui semble être un problème insurmontable : qu’est-ce qui constitue un prix ‘raisonnable’ ? Par “raisonnable”, Hayek pourrait signifier ‘concurrentiel’. Mais comment déterminer ce qu’est le prix concurrentiel en l’absence de concurrence ? La théorie économique est incapable de prédire la grandeur cardinale du prix qui existerait s’il y avait un marché, alors qu’on empêche ce marché d’exister. Qu’est-ce donc que nous pouvons appeler un prix ‘raisonnable’ ou, plus spécifiquement, à partir de quel prix le contrat change-t-il de nature et devient-il un cas de ‘coercition’ ? Est-ce à un centime le litre, un franc le litre, ou dix francs ? Que se passe-t-il si le propriétaire de la source n’exige que l’amitié des nouveaux arrivants ? Un tel ‘prix’ est-il coercitif ? Selon quel critère pouvons-nous décider si un accord est purement contractuel ou s’il ne l’est pas ?”

En plus, comme le dit Hamowy, “il nous faut encore traiter une difficulté supplémentaire. Le propriétaire agit-il de façon coercitive s’il refuse absolument de vendre son eau *quel que soit* le prix ? Supposons qu’il considère sa source et son eau comme sacrées. Donner de l’eau aux nouveaux arrivés contredirait ses sentiments religieux les plus profonds. Nous aurions là une situation qui n’entre pas dans la définition que Hayek donne de la coercition, puisque le possesseur de la source n’obligerait pas les nouveaux venus à faire quoi que ce soit. Il semble pourtant que, dans le cadre d’analyse même de Hayek, cette situation serait encore pire, puisque le seul ‘choix’ maintenant laissé aux arrivants est celui de mourir de soif.” Ronald Hamowy, “Freedom and the Rule of Law in F.A. Hayek,” *Il politico*, 1971-2, pp 355-56. Cf. aussi Hamowy, “Hayek’s Concept of Freedom : A Critique,” *New Individualist Review*, avril 1961, pp. 28-31.

Le dernier état de la question se trouve dans Hamowy, “Law and the Liberal Society : F.A. Hayek’s Constitution of Liberty,” *Journal of Libertarian Studies*, 2, hiver 1978, pp. 287-97 ; et John N. Gray, “F.A. Hayek on Liberty and Tradition,” *Journal of Libertarian Studies*, 4, automne 1980.

[285] Rothbard, *Power and Market*, pp. 228-30.

[286] Hamowy, “Freedom and the Rule of Law,” p. 354 n.

[287] F.A. Hayek, “Freedom and Coercion : Some Comments on a Critique by Mr Ronald Hamowy,” *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Londres : Routledge & Kegan Paul, 1967, pp. 348-350.

[288] Hamowy, “Freedom and the Rule of Law,” p. 354 n.

[289] Une des erreurs commises ici par Hayek consiste à dire que si la coercition est mauvaise, alors elle doit être minimisée. En fait, dans la mesure où elle est immorale et injuste, la coercition agressive doit être totalement interdite. C’est-à-dire qu’il ne s’agit pas de minimiser une certaine quantité (la violence agressive) par tous les moyens possibles, y compris par de nouveaux actes de violence agressive ; il s’agit d’imposer une contrainte rigoureuse qui borde toutes les actions. Pour un développement de cette distinction, cf. Robert Nozick, “Moral Complication and Moral

Structures,” *Natural Law Forum*, 1968, pp. 1 et suiv.

* Cette condition n’est pas nécessaire : en effet pour que coercition défensive il y ait, elle doit répondre à une agression violente. Aucune forme de coercition n’est donc inévitable. [N.d.T.]

[290] Hamowy, “Freedom and the Rule of Law”, pp. 356-57, 356 n. En fait, Hayek affirme explicitement que “cette menace de coercition a un effet très différent de celle de la coercition effective et inévitable, si elle ne se réfère qu’à des situations connues qui peuvent être évitées par les victimes potentielles de cette coercition. La grande majorité des menaces de coercition qu’une société libre doit employer sont de cette nature.” Hayek, *Constitution of Liberty*, p. 142.

Comme le fait remarquer le Professeur Watkins, le critère d’“évitabilité” utilisé par Hayek pour nier la coercition pourrait conduire à se trouver confronté à une “règle générale et abstraite, également applicable à tous” qui interdirait de voyager à l’étranger ; supposons alors que l’on ait là-bas un père malade que l’on voudrait aller visiter avant sa mort. D’après le raisonnement de Hayek, il n’y a pas là de coercition ni de perte de liberté. Notre candidat au voyage n’est soumis à la volonté de personne. Il est seulement confronté au fait objectif que s’il essaie de s’échapper à l’étranger, il sera appréhendé et puni.” J.W.N. Watkins, “Philosophy”, in A. Seldon, ed. *Agenda for a Free Society : Essays on Hayek’s Constitution of Liberty*, Londres : Institute of Economic Affairs, 1961, pp. 39-40.

[291] Sur le problème du changement de la règle universelle à mesure que l’on y ajoute un nombre croissant de cas spécifiques, cf. G.E.M. Anscombe, “Modern Moral Philosophy,” *Philosophy*, 33, 1958, p. 2.

[292] Pour une critique complète du caractère “général, également applicable et prévisible” du règne du Droit chez Hayek, aussi bien que des exceptions à ces critères qu’il a lui-même admises, cf. Hamowy, “Freedom and The Rule of Law”, pp. 359-76. Elle inclut cette critique fondamentale faite par Bruno Leoni : étant donnée l’existence (acceptée par Hayek) d’un pouvoir législatif capable d’un jour à l’autre de changer les lois en vigueur, une règle de droit ne peut guère être que “prévisible” et non “certaine” quel que soit le moment. Cf. Bruno Leoni, *Freedom and the Law*, Princeton, New Jersey : Van Nostrand, 1961, p. 76.

[293] Cf. Hamowy, “Freedom and the Rule of Law”, p. 358.

[294] Dans son traité plus récent, Hayek laisse de côté le problème de la coercition et de la liberté. Il essaie cependant, en passant, de répondre à la critique de Hamowy et des autres auteurs en modifiant son concept des règles générales et certaines pour exempter les actions solitaires et les actes qui ne “visent pas” autrui. Cela permet peut-être d’échapper au problème des observances religieuses, mais la plupart des problèmes que nous avons mentionnés impliquent bel et bien des relations entre les personnes et interdisent par conséquent au concept hayékien du règne du Droit de constituer un rempart efficace pour la liberté individuelle. F.A. Hayek, *Droit, législation et liberté, T. I*, Paris, Presses Universitaires de France, 1980, pp. 121-123, 195 n. En général dans ce nouvel ouvrage, Hayek atténue heureusement la confiance qu’il faisait à la législation, et une orientation vers un Droit commun découvert au cours du processus judiciaire ; l’analyse est cependant largement entachée par son insistance à présenter le Droit comme devant d’abord “réaliser des attentes”, qui se concentre encore sur les résultats sociaux au lieu d’examiner le caractère juste ou injuste des Droits de propriété. On pourra se référer à ce sujet à la discussion ci-dessus sur l’opposition de la théorie des contrats comme transferts de titres à celle qui y voit des promesses engendrant certaines attentes.

[295] Une version de ce chapitre est parue dans Murray Rothbard, “Robert Nozick and the Immaculate Conception of the State,” *Journal of Libertarian Studies*, 1, hiver 1977, pp. 45-57. Pour d’autres critiques de Nozick, cf. Randy E. Barnett, “Whither Anarchy ? Has Robert Nozick Justified the State ?” *ibid.*, p.p. 15-21 ; Roy A. Childs, Jr., “The Invisible Hand Strikes Back,” *ibid.*, pp. 23-

33 ; John T. Sanders, "The Free Market Model Versus Government : A Reply to Nozick," *ibid.*, pp. 35-44 ; Jeffrey Paul, "Nozick, Anarchism and Procedural Rights," *Journal of Libertarian Studies*, 1, automne 1977, pp. 337-40. ; et James Dale Davidson, "Note on Anarchy, State, and Utopia," *ibid.*, pp. 341-48.

* Paris, Presses Universitaires de France, 1988. Traduction de l'édition originale en langue anglaise : *Anarchy, State and Utopia*, New York, Basic Books, 1974. [N.d.T.]

[296] *The Complete Writings of Thomas Paine*, ed. P. Foner, New York : Citadel Press, 1945, I, 13. Thomas Paine, *Le sens commun*, Paris, Aubier-Montaigne, 1983, pp. 81-83.

** De la République américaine. [N.d.T.]

[297] Réédité in Robert a. Rutland, *George Mason*, Williamsburg, Va. : Colonial Williamsburg, 1961, p. 111.

Sur la nullité du fait d'aliéner la volonté humaine, cf. chapitre 19, note 18 ci-dessus.

Le *leveller* [*niveleur*] Richard Overton écrivait : "A tout individu est donnée par nature une propriété individuelle, qui ne doit être violée ni usurpée par qui que ce soit : car chacun en tant qu'il est lui-même, a par ce fait la propriété de soi-même, sans quoi il ne pourrait pas être lui-même... Le Mien et le Tien ne peuvent pas être, si ce n'est ainsi : Aucun homme n'a de pouvoir sur mes droits et libertés et je n'en ai aucun sur ceux de quiconque. Je ne puis être qu'un individu, jouissant de ma propriété sur moi-même et mes biens." Cité par Sylvester Petro, "Feudalism, Property, and Praxeology," in S. Blumenfeld, ed., *Property in a Humane Economy*, LaSalle, Ill. : Open Court, 1974, p. 162.

*** Nous avons ici légèrement modifié la traduction française citée antérieurement. [N.d.T.]

[298] Pour une critique similaire de Nozick, cf. le compte-rendu par Hillel Steiner dans *Mind*, 86, 1977, pp. 120-129.

[299] Roy Childs, "Invisible Hand," p. 25.

[300] Cf. Bruno Leoni, *Freedom and the Law*, Los Angeles, Nash Publishing Co., 1972, et F.A. Hayek, *Droit, législation et liberté*, T. 1, Paris, Presses Universitaires de France, 1980.

[301] Childs, "Invisible Hand", p. 32.

[302] *Ibid.*, pp. 27-28.

[303] *Ibid.*, pp. 28-29.

[304] *Ibid.*, p. 29.

[305] En plus, dans la progression de Nozick, chacune des étapes de l'émergence de l'Etat est censée être morale, puisqu'elle est censée se dérouler sans violation des Droits moraux de qui que ce soit. Dans ce cas, l'Etat ultra-minimal est censé être moral. Mais s'il en est ainsi, comment Nozick peut-il dire ensuite que l'Etat ultra-minimal est *moralement obligé* d'aller jusqu'à l'Etat minimal ? En effet si l'Etat ultra-minimal ne le fait pas, alors il est apparemment immoral, ce qui contredit la supposition originelle de Nozick. Sur cette question, cf. R.L. Holmes, "Nozick on Anarchism," *Political Theory*, 5, 1977, pp. 247 et suiv.

[306] Barnett, "Whither Anarchy ?" p. 20.

[307] En plus, Nozick ajoute aux pertes de la victime en ne lui remboursant que des actions "adaptées" à l'agression (58).

[308] Nozick suppose explicitement que l'utilité serait mesurable (58).

[309] Je dois cette dernière remarque au Professeur Roger Garrison du département d'économie à *Auburn University*.

[310] Nozick emploie aussi le concept de “coûts de transaction” et autres coûts pour déduire quelles activités pourraient être interdites par l’obligation de restitution. Cela, cependant, n’est pas valide et pour les mêmes raisons, à savoir que les coûts de transaction et autres coûts ne sont pas objectivement observables mais perçus *subjectivement* par chaque personne, et que par conséquent un observateur extérieur ne peut pas les connaître.

[311] Childs, “Invisible Hand”, p. 27.

[312] *Ibid.*, p. 31.

[313] **Nozick reprend aussi la position de Hayek concernant le prix d’accès à un point d’eau isolé (180). Cf. pp. 220-221 plus haut.**

[314] Cf. Barnett, “Whither Anarchy ?”, p. 19.

[315] Appliquons le concept nozickien d’“échange non-productif” à son propre processus d’émergence de l’Etat. Si l’agence de protection dominante n’existait pas, les clients des autres agences, celles qui ne sont pas dominantes, s’en trouveraient mieux puisqu’ils préfèrent traiter avec ces dernières. Mais alors, d’après la démonstration même de Nozick, d’après son propre principe, ces clients sont devenus les victimes d’un échange non-productif avec l’agence de protection dominante et ils ont par conséquent le Droit d’interdire ses activités. Je dois cette remarque lumineuse à David Gordon.

[316] **Pour notre propre théorie de la justice des contrats de chantage, cf. pp. 124-126 ci-dessus.**

[317] Nozick ne répond pas à cette question cruciale ; il se borne à affirmer que “ce sera un échange productif”. (84, 240 *n. 16*). Il est amusant de constater que si Nozick semble ainsi avoir dû battre en retraite -en concédant que l’échange est productif si c’est Levert qui va trouver Lebrun - c’est à cause des arguments du Professeur Hamowy : amusant parce que Hamowy, comme nous l’avons vu au chapitre précédent, a aussi fourni une critique dévastatrice d’une définition assez comparable de la coercition par Hayek.

† Nous avons modifié la traduction française de Nozick citée antérieurement, qui n’est pas exacte. [N.d.T.]

** La victime du chantage ne fait-elle donc pas partie du “marché” ? [N.d.T.]

[318] Cf. Barnett, “Whither Anarchy ?”

[319] Nozick ajoute à ses erreurs de raisonnement en comparant le maître-chanteur à un “racketteur”, en remarquant que si la protection est productive, la vente par le racketteur du simple fait de ne pas vous agresser ne l’est pas (86). Cependant, l’“agression” dont vous menace le racketteur ne consiste pas dans l’exercice de son Droit de libre expression mais dans une agression violente, et la menace de commettre une agression violente est en soi-même un acte de violence agressive. La différence que nous avons ici ne se trouve pas dans la fallacieuse distinction entre “productif” et “non-productif” mais entre “volontaire” et “agressif” ou “violent”. C’est l’essence même de la philosophie libertarienne. Comme le fait remarquer le Professeur Block, “dans l’agression, ce dont on menace quelqu’un est une violence agressive, chose que l’agresseur n’a pas le Droit de faire. Dans le chantage au contraire, ce qui fait l’objet de la menace est une chose dont le maître-chanteur a *parfaitement* le Droit! Exercer son droit de parler librement, de faire connaître nos secrets... “ Block, “The Blackmailer as Hero,” p. 3.

[320] Pour une critique excellente et détaillée du concept nozickien de “Droits procéduraux”, cf. Barnett, “Whither Anarchy ?”, pp. 16-19. Le professeur Jeffrey Paul a également montré que tout concept de “Droits procéduraux” implique le “Droit à” ce qu’une autre procédure conduise à ce type de procédure-là, ce qui à son tour implique un autre ensemble de “Droits à” des méthodes permettant d’établir cette procédure intermédiaire, et ainsi de suite suivant une régression à l’infini. Paul, “Nozick, Anarchism, and Procedural Rights,” *loc. cit.*

†† En français dans le texte. [N.d.T.]

[321] Childs, “Invisible Hand”, pp. 32-33.

[322] *Ibid.*, p. 27.

[323] Cf. p. 15-18 ci-dessus.

[324] Gertrude Himmelfarb, *Lord Acton*, Chicago : University of Chicago Press, 1962, pp. 204, 205, 209.

[325] Dans un essai lumineux, le philosophe de la loi naturelle John Wild fait remarquer que notre sentiment subjectif d’une *obligation*, d’une chose à faire qui suscite dans nos émotions subjectives le désir d’un niveau supérieur et moralement contraignant, vient de notre appréhension rationnelle des exigences qui découlent de la nature humaine.

[326] Sur le fait que l’ambition libertarienne est fondée sur la passion de la justice, cf. Murray N. Rothbard, “Why Be Libertarian ?”, in Rothbard, *Egalitarianism as a Revolt Against Nature, and Other Essays*, Washington : Libertarian Review Press, 1974, pp. 147-48.

[327] Leonard E. Read, *I’d Push the Button*, New York : Joseph D. McGuire, 1946, p. 3.

[328] J’ai écrit à une autre occasion : D’autres objectifs absolutistes traditionnels, tels que l’‘élimination de la pauvreté’ sont, à l’inverse de celui-ci [la liberté], authentiquement utopiques ; en effet il est impossible à l’homme d’abolir la pauvreté par un simple effet de sa volonté. La pauvreté ne peut être éliminée que si certains facteurs économiques sont à l’oeuvre.... facteurs qui ne peuvent opérer qu’en transformant la nature par un processus qui prend un certain temps.... Les *injustices*, au contraire, sont des actes que certains hommes choisissent à tout moment de commettre aux dépens des autres. Elles sont, tout comme leur élimination, l’objet de la décision instantanée de la personne... le fait qu’évidemment de telles décisions ne se produisent pas toutes simultanément ne change rien à l’essentiel. Le fait est que ce défaut est lui-même constitué par des injustices qui ont été décidées et perpétrées par des auteurs de l’injustice...en matière de justice, la volonté de l’homme est absolue et souveraine ; les hommes *peuvent*, pour ainsi dire, déplacer les montagnes, si et seulement si les hommes le veulent. Une passion pour la justice immédiate -bref une passion “extrémiste”- n’est par conséquent *pas* utopiste, comme le serait le désir d’éliminer instantanément la pauvreté ou de transformer instantanément tout le monde en pianiste de concert. Car il est de fait que la justice instantanée, immédiate pourrait être réalisée si c’était ce que les hommes ont choisi.” Rothbard, *Egalitarianism*, pp. 148-49.

[329] Dans la conclusion à une brillante critique philosophique de l’accusation d’“irréalisme” et sa confusion entre ce qui serait *bon* et ce qui est *actuellement probable*, Clarence Philbrook déclare, “Il n’y a qu’une manière sérieuse pour un économiste, ou pour n’importe qui d’autre, de faire des recommandations politiques ; il doit soutenir que cette politique est *bonne*. Le ‘réalisme’ authentique est la même chose que ce que les hommes ont toujours qualifié du nom de ‘sagesse’ : décider de l’immédiat tout en gardant à l’esprit l’objectif final.” Clarence Philbrook, “Realism in Policy Espousal,” *American Economic Review*, décembre 1953, p. 859.

[330] Cité dans William H. et Jane H. Pease, eds., *The Antislavery Argument*, Indianapolis : Bobbs-Merrill, 1965, p. xxxv.

* En français dans le texte. [N.d.T.]

* En français dans le texte. [N.d.T.]

[331] Pour une analyse historique plus développée de ce problème, cf. Murray N. Rothbard, *Left and Right : The Prospects for Liberty*, San Francisco : The Cato Institute, 1979.

Mozart était un rouge

Disponible en anglais (avec une introduction) sur le site de [SpinTech](#)

par **Murray Newton Rothbard**

traduit par Hervé de Quengo

[Cette pièce de Rothbard est une attaque contre la romancière et philosophe américaine d'origine russe Ayn Rand (Carson Sand dans la pièce). Elle est la figure de proue du mouvement qu'elle a créé et qu'elle a développé avec Nathanael Branden (Jonathan) et Barbara Branden (Greta), avant de rompre avec ceux-ci et de désigner Leonard Peikoff comme son héritier intellectuel et son légataire testamentaire. Rothbard s'était rapproché d'Ayn Rand dont il avait apprécié son roman "Atlas Shrugged", une défense passionnée de l'individualisme et des entrepreneurs (l'idée du roman est de montrer ce qui se passerait si les créateurs-entrepreneurs faisaient la grève dans un monde décadent qui les exploite). Il fit la connaissance de Rand et lui fit connaître ses amis du "Cercle Bastiat", dont George Reisman (voir la préface du traité "Capitalism" de ce dernier). Peu après il rompit avec Rand. Je connais deux versions de l'origine de cette rupture : l'une selon laquelle Rothbard était accusé d'avoir plagié un travail de Barbara Branden (histoire rapportée par Chris Sciabarra), l'autre selon laquelle Rand (militante athée) avait demandé à Rothbard de quitter sa femme, car celle-ci refusait d'abandonner la religion chrétienne (histoire racontée par Jerome Tucille dans "It Usually Begins with Ayn Rand"). NdT].

LA SCENE :

La salle de séjour d'un luxueux appartement moderne de la partie Nord-Est de New York. Les murs sont d'un vert luxuriant et tropical. Le sofa, plusieurs fauteuils et chaises pliantes sont tous surdimensionnés, conçus pour que personne ne puisse s'y asseoir confortablement. Assis au fond, aucune personne de moins de huit pieds ne pourrait toucher le sol avec ses pieds. C'est pourquoi, pour tous ceux qui se trouvent dans la pièce, il n'y a qu'une alternative : (a) s'asseoir perché de manière précaire sur le bord du sofa ou de la chaise, en s'accrochant à un des bras pour se tenir, ou (b) se pelotonner, les pieds contre les cuisses et le rembourrage.

Pour CARSON SAND, propriétaire de l'appartement, ce choix ne présente aucun problème. Elle est actuellement pelotonnée dans un des pliants, le porte-cigarette levé en l'air. Ceci pour symboliser le mépris railleur et l'hostilité envers les hommes, et par conséquent la rationalité et des standards très romantiques.

CARSON est une petite femme avec des cheveux droits tombant sur un côté de son visage. Sa figure ne peut être décrite que comme protoplasmique, amorphe ; son âge est également indéterminé, probablement autour de la cinquantaine. Elle porte un costume sans forme avec des épaulettes militaires, à la pointe de la mode (Moscou, 1925). Elle a des yeux de fouine étentifs, et quand elle parle, elle est toujours en boule, prête à frapper.

CARSON avait acquis la gloire comme auteur, à partir d'un roman acheté avidement pour sa pittoresque scène de viol. Elle croyait que sa popularité démontrait une dévotion de masse pour son message philosophique.

Assis à droite, également en boule, se trouvent deux disciples JONATHAN et GRETA. Ils ont la vingtaine mais possèdent déjà l'arrogance de leur patronne. Le nez de JONATHAN est constamment penché à 45 degrés de l'horizontale et ses cheveux bruns et droits sont rehaussés sur le devant par blond oxygéné. GRETTA est une jolie blonde, avec une peau sombre et un air félin. Bien que ne ressemblant physiquement en rien à CARSON, elle utilise le même type de porte-cigarette et la même marque de petites allumettes que cette dernière. Elle ne tient pas encore le porte-cigarette avec les mêmes grands gestes.

Sur le sofa, à l'extrême droite, se trouve GEORGE KELLY endormi. GEORGE est grand et mince, son visage autrefois élégant figé de manière permanente en une expression de grande douceur, de langueur et d'ennui. GEORGE est le mari de CARSON. Un radio-phonographe-téléviseur de luxe est au fond de la pièce. En boule devant le poste se trouve un chat gris et noir de luxe, ALFONSO III.

Au dessus de la cheminée, à côté du téléviseur, on peut voir la double photographie de JONATHAN et GRETA, dédiée à CARSON. GRETA a écrit : "Merci, CARSON, de me donner un univers rond." JONATHAN a écrit malicieusement : "A la femme au beau chat."

Entre : KEITH HACKLEY, un jeune homme de 25 ans, agréable, sérieux et bien habillé. HACKLEY, étudiant en Histoire, s'avance depuis la gauche de manière hésitante. GEORGE, réveillé, saute sur ses pieds et s'approche.

GEORGE : Par ici, s'il vous plaît.

GEORGE conduit KEITH vers la pièce.

GEORGE : Keith Hackley -- Jonathan, Greta, et...Carson Sand.

JONATHAN et GRETA saluent de la tête de façon imperceptible. CARSON tend son bras en guise de bienvenue et montre le sofa où KEITH va s'asseoir. GEORGE finit son somme à droite.

CARSON (Parlant avec un fort accent russe, par exemple, elle prononce ses "t" comme des"s") : Bien, Mr. Hackley, Je suis heureuse que vous ayez pu venir.

KEITH : Merci, ah (hésitant sur le fait de savoir si elle était Madame et Mademoiselle...?)... Mademoiselle Sand. (Après un silence.) Je voudrais vous dire combien de suis content que vous vouliez me voir.

CARSON : Oh, Keith, comment ne pourrais-je pas vous demander de venir après que vous m'avez envoyé une si splendide lettre à propos de mon roman ?

KEITH : Oh, ce n'était rien.

CARSON (contrariée) : Oh?

KEITH (un peu perplexe) : Je voulais dire, Miss Sand, que votre livre était une source d'inspiration. Le *Front de Zeus* est un des plus beaux romans que j'ai lus ces dernières années.

(Exclamations de consternation et d'incrédulité de JONATHAN et GRETA. JONATHAN et GRETA, par ailleurs, parlent solennellement en chœur avec une trace d'accent Russo-canadien.)

GRETA (sévèrement) : Mr. Hackley, avez-vous dit un des plus beaux romans ?

KEITH (perplexe) : Pourquoi... oui.

JONATHAN (avec une rancœur soigneusement contrôlée) : Pourriez vous nous donner le nom d'un autre roman que vous auriez lu qui pourrait être comparé, même de loin au *Front de Zeus* ?

KEITH (transpirant) : Eh bien -- je -- ne voulais pas...

JONATHAN : S'il est une chose que nous ne pouvons tolérer, Mr. Hackley, c'est le manque de précision du langage. Vous avez dit un des plus beaux romans -- quels sont les autres ?

KEITH : Euh, je -- Hemingway était assez impress...

JONATHAN et GRETA (à l'unisson) : Hemingway ! Bon Dieu! (puis rapidement) :

JONATHAN : (dans un lent, puis rapide gromellement rituel) Bien sûr, vous savez que lorsque nous disons "Dieu," nous ne voulons pas dire que nous acceptons le concept. Nous utilisons simplement le terme comme une forte métaphore populaire.

CARSON (contenant sa fureur intérieure) : Oh, Keith, ne pouvez-vous pas voir les prémisses de la mort chez Hemingway à chaque ligne qu'il écrit ?

KEITH : Euh, le combat de l'homme contre le taureau, le moment de...

JONATHAN : Hemingway est anti-vie, anti-esprit, anti-réalité.

CARSON (regardant tendrement JONATHAN) : Jonathan, Greta. Allons, je pense que nous devons donner à Mr. Hackley une autre chance. Après tout, il est un admirateur du *Front de Zeus* et c'est un gros plus.

GRETA : Oui, vous avez raison, Carson.

JONATHAN : Bien sûr, Carson.

CARSON (se tournant vers KEITH) : Keith, voulez-vous une cigarette ? C'est une marque particulièrement rationnelle.

KEITH (un peu hébété) : "Rationnelle...?" (Après un petit silence) Oh, je suis désolé, merci, je ne fume pas.

(Exclamations de désapprobation de JONATHAN et GRETA.)

GRETA (violemment) : Vous ne fumez pas ! Pourquoi ?

KEITH (surpris) : Eh bien, euh... parce que je n'aime pas ça.

CARSON (avec une fureur à peine contrôlée) : Vous n'aimez pas ! Vous permettez à vos caprices subjectifs, vos sensations (ce mot était prononcé avec le plus grand mépris) de se mettre sur le chemin de la raison et de la réalité ?

KEITH (transpirant à nouveau) : Mais, Mademoiselle Sand, quelles autres raisons peuvent exister pour fumer en dehors d'aimer simplement ça ? (Expressions de fureur, de consternation de la part de GRETA, JONATHAN, et CARSON, "Oh!", "Ah!", etc.)

JONATHAN (bondissant) : Mr. Hackley, Carson Sand ne fait jamais, jamais rien d'après ses sensations subjectives ; uniquement d'après la raison, ce qui veut dire : la nature objective de la réalité. Vous avez grossièrement insulté cette grande dame, Carson Sand, vous avez abusé de sa courtoisie et de son hospitalité. (se rasseoit)

KEITH : Mais. ...mais...quelle raison peut exister...?

CARSON : Mr. Hackley, pourquoi fuyez-vous les faits évidents ? Fumer est un symbole du feu de l'esprit, du feu des idées. Celui qui refuse de fumer est par conséquent un ennemi des idées et de l'esprit.

KEITH : Symbole ? Mais une allumette est encore plus un symbole...

(Nouvelles expressions de fureur, de colère, d'exaspération.)

JONATHAN (bondissant, se dirigeant vers KEITH) : Assez ! Comment pouvez-vous vous moquer de Carson Sand de cette manière de voyou ? Vous ne vous moqueriez pas de Dieu !

CARSON (se contrôlant encore une fois) : Attendez, Jonathan, attendons avant de prononcer le jugement final. Son problème est peut-être à un niveau plus profond.

JONATHAN : Bien sûr, Carson. (JONATHAN recule, se rassied)

CARSON (se tournant vers un KEITH très irrité) : Maintenant, Keith, et ceci est très important, êtes-vous un rationaliste ?

KEITH (à nouveau perplexe) : Eh bien, je -- je, c'est très difficile...

CARSON : Allons, allons, considérez-vous la raison comme votre absolu ?

KEITH : Eh bien, oui, mais je -- cela dépend de la façon dont vous définissez le rationalisme. Je pensais...

JONATHAN (bondissant, balançant ses longs cheveux en l'air, et faisant les cent pas) : Un rationnaliste est un homme qui vit exclusivement par sa raison, ce qui signifie : par le pouvoir de son esprit à saisir la réalité, ce qui signifie : par le pouvoir de son esprit à penser, ce qui signifie : par son propre pouvoir de penser, ce qui signifie...

CARSON : Attendez, Jonathan. (Jonathan arrête de marcher, s'assied à nouveau.) Bien, Keith êtes-vous un rationnaliste ?

KEITH : Eh bien, J'approuve la raison, et -- et réfléchissant, bien sûr, mais je ne suis pas sûr que...

CARSON (l'humeur montant) : Mr. Hackley, nous sommes très patients avec vous parce que nous offrons la plus grande courtoisie et la plus grande liberté d'action à un amateur du *Front de Zeus*. Je vais vous poser la question sous cette forme : êtes-vous un mystique ? (Cette question sortait avec des yeux plein d'éclat, de la haine dans la voix).

KEITH : Un mystique ? Pourquoi, non, je ne crois pas à ces histoires de Bouddhisme Zen, ou...

CARSON (se tortillant indignée) : Oh! Vraiment, Keith, j'essaie d'avoir une conversation sérieuse avec vous.

KEITH : Eh bien, oui, mais...

CARSON : S'il vous plait, ayez la courtoisie de ne pas m'interrompre au milieu d'une réflexion.

KEITH : Désolé, je...

CARSON : Bien entendu, vous devriez comprendre que je ne parle pas de cette camelote asiatique tordue et lépreuse qui se trouve quelque part dans des couches -- ce n'est que le type le plus évident et le plus criant de la mystique.

KEITH : Je sais ; Los Angeles est plein de de pédés...

JONATHAN : Mr. Hackley, pourquoi continuez-vous, encore et encore, à éviter de manière consciente et délibérée les questions franches et ouvertes de Mademoiselle sand ? Nous savons tous les deux que votre comportement est infernal.

KEITH : Ecoutez, je ne sais de quoi vous parlez...

CARSON : Keith, pour parler simplement, un mystique est quelqu'un qui permet à quelque chose d'autre de se mettre entre sa raison et sa réalité, qui met quelque chose au-dessus de la raison. Voyez-vous ?

(Il y a un silence inconfortable.)

GEORGE (doucement, levant un sa tête du sofa vers la droite) : Etes-vous religieux, Keith ?

KEITH (jetant un regard reconnaissant dans la direction de George) : Oh, si je suis religieux ? Je vois -- eh bien, pas terriblement. Je vais à l'église deux fois par an, à Noël et à Pâques, vous voyez -- mais la religion ne joue qu'un très faible rôle dans ma vie.

Dès lors le silence se fait plus profond, plus sinistre. Un son sifflant arrive de la direction de GRETA.

GRETA : Seulement deux fois par an, dit-il.

(GRETA se tourne vers JONATHAN)

GRETA : Vous voyez d'où ça vient...

JONATHAN : Bien sûr. Il y a un passage, page 236, paragraphe 2 de *Zeus* qui explique parfaitement ce syndrome.

GRETA : Oui. Et notez comme il essaie de gagner notre faveur et celle des mystiquess.

JONATHAN : Bien sûr.

KEITH : Ecoutez, je ne savais pas que vous ressentiez la religion de manière si amère.

CARSON : Keith, nos sentiments ne comptent pas du tout. Notre raison nous dit que la religion est mauvaise.

JONATHAN (bondissant et faisant les cent pas) : La religion est mauvaise, ce qui signifie anti-esprit, ce qui signifie anti-vie, ce qui signifie anti-raison, ce qui signifie anti-réalité. (Il rejoint son siège.)

CARSON (regardant tendrement vers JONATHAN) : Bien dit, camarade.

KEITH : Bien, écoutez, je vous ai dit que je ne prenais pas la religion très au sérieux.

(Le silence qui s'instaure dans la pièce est mortel.)

CARSON (explose, agitée. Elle se lève) : Mon Dieu, nous vous parlons d'affaires qui concernent la vie et la mort et il ne... Oh!!

(CARSON se rassied sur son siège, se cachant la tête en colère.)

GRETA (avec une voix de lente menace) : Mr. Hackley, prenez-vous quelque chose au sérieux ?

(Après un long silence, KEITH se lève pour partir. CARSON fait appel aux dernières réserves de sa patience et l'arrête.)

CARSON : Attendez, Mr. Hackley, peut-être que nous pouvons approcher votre problème à travers l'esthétique. Quels compositeurs aimez-vous, par exemple ?

KEITH (un peu soulagé, se sentant à tort sur un terrain plus sûr.) : Eh bien, les classiques, vous savez. Je ne suis pas vraiment musicien...

CARSON (rapidement) : Très bien. Ce n'est pas grave. Vos goûts révèlent vos prémisses musicales.

KEITH (perplexe) : Oh? Bien, j'aime Beethoven, Bach, Mozart, les classiques...

GRETA : Oh!

CARSON : Keith, comment pouvez-vous ? Moi, qui connaît le degré de dépravation vers lequel la plupart des gens tendent, même moi je dois me demander, comment peuvent-ils ? Beethoven, Mozart, qui puent le naturalisme, dont toute l'oeuvre bafouent les valeurs, dont toute note expose la prémisse malveillante de l'univers.

KEITH (étonné) : Malv...?

CARSON : Oh, Keith, ne voyez-vous pas la haine de la vie dans chaque mesure de leur musique ?

JONATHAN : Mr. Hackley, vous avez dit à Carson dans votre lettre que vous aimiez *Le Front de Zeus* parce qu'il s'opposait au collectivisme et au totalitarisme.

KEITH (s'éclairant) : Oui, oui, exactement. Je...

JONATHAN : Eh bien, comment, au nom de la raison ne voyez-vous pas qu'un compositeur comme Mozart, avec la prémisse d'un univers malveillant, part de la même prémisse que les collectivistes que vous méprisez ? Ils font tous partie de l'Ennemi anti-esprit, anti-vie.

KEITH (à nouveau abasourdi) : Vous, vous voulez dire que Mo-Mozart était un collectiviste ?

CARSON : Oh, pas de cette façon très primitive. Mais les systèmes des prémisses se rejoignent, à un niveau plus profond, et par conséquent plus important. Voyez-vous ?

(KEITH, de plus en plus convaincu qu'il doit sortir rapidement de cet endroit, commence à se lever à nouveau. GEORGE KELLY se lève, et l'intercepte d'un ton amical.)

GEORGE : Keith, nous demandons toujours à toute nouvelle personne que nous rencontrons quel est son personnage favori du *Front de Zeus*. Quel était le vôtre ?

KEITH : Oh, j'aimais Joey Fontana.

CARSON, GRETA, JONATHAN (à l'unisson) : Joey Fontana!!!

KEITH : Oui, pourquoi ?

CARSON (en se contrôlant) : Pourquoi le préférez-vous, Keith?

KEITH : Eh bien, il était du bon côté, pour la liberté, et il était un gars bien, intelligent, facile à vivre, gentil.

CARSON : Ohhhh!! (Incapable de résister à la réunion plus longtemps, CARSON se lève rapidement, sort de la scène par la droite.)

GRETA (avec un ton de menace mortelle) : Joey Fontana! L'image parfaite du bon gars, de troisième zone, l'homme ordinaire. Et vous le préférez à un héros comme Kyle Crane ou Sebastian del Rey!

KEITH : Eh bien, ils sont très bien ; ils me semblent juste un peu inexpressifs et manquer de relief. Ils...

JONATHAN (se lève sur ses pieds, vient au centre et déclare à KEITH) : Assez ! Keith Hackley, vous avez eu le rare privilège de passer une soirée avec les plus grands esprits que vous puissiez jamais espérer rencontrer : Carson Sand, Greta Landsdowne, et moi-même. Et de plus, vous avez rencontré Carson Sand, l'esprit le plus grand, le plus original de notre temps et de tous les temps, le plus grand être humain qui ait jamais vécu et qui vivra jamais. Et qu'avez-vous fait de ce privilège ? Surtout, comment avez-vous traité Carson Sand ? Je suis resté assis ici pendant que vous commettiez des séries de péchés irrationnels, impardonnables à l'encontre de Carson Sand. Vous l'avez interrompue sans arrêt, en lui donnant à peine une chance de parler ; vous avez ouvertement fuit toute question que Carson ou moi vous posions. Vous avez essayé de faire des courbettes devant nous et devant les mystiques, devant nous et devant Mozart, devant nous et devant toutes les dépravations de la société. Vous avez critiqué, au lieu de poser des questions. Vous vous êtes moqué comme un voyou, au lieu de montrer une révérence convenable. Et à qui ? A cette femme qui a permis au monde de savoir que A est A, et que 2 et 2 font 4. Et enfin, après que votre insolence a fait fuir hors de cette pièce cette femme qui possède la patience de Job, vous avez couronné vos crimes en disant que votre personnage favori est Joey Fontana, le médiocre, le brave gars (avec un mépris absolu), le personnage de deuxième main. C'est pourquoi, Keith Hackley, vous vous êtes condamné vous-même pour toujours. Vous avez fait votre choix, Keith Hackley, et c'est pourquoi vous ne me laissez qu'une possibilité : vous demander de partir de cette maison et de ne jamais y revenir.

(KEITH se lève titubant, pâle, secoué. Se dirige vers la porte. Là, GEORGE KELLY vient tendre à Keith son chapeau et son manteau.)

KEITH : Mr. Kelly, excusez-moi, mais vous semblez être un brave gars. Comment pouvez-vous accepter tout cela ?

GEORGE (doucement) : Oh, ce genre de chose se produit presque chaque soir. On en prend l'habitude.

KEITH : Mais comment pouvez-vous...?

GEORGE : Oh, après quelques années vous l'oubliez. Vous l'acceptez, vous dormez sur le canapé, dites "Oui" de temps en temps. C'est la vie.

Le rideau tombe.

FIN

http://docs.google.com/View?id=dc2m8p62_4724qbz7f3h

<http://docs.google.com/Doc?docid=0AevnAZEI5La7ZGMybThwNjJfNDcyNHFIejdmM2g&hl=fr>

Note sur l'économie mathématique

by [Murray N. Rothbard](#), *Mises Daily*, 1 septembre 2009

[A Note On Mathematical Economics](#)

Voir aussi

Ludwig von Mises : [Remarques sur le traitement mathématique des problèmes de l'économie politique](#)

[Les Équations de l'économie mathématique et le problème du calcul économique en régime socialiste](#)

Georges Lane : [Catallaxie logique ou catallaxie mathématique](#)

Juan Carlos Cachanosky : [L'économie politique contre l'économie mathématique](#)



« L'action de l'homme, à la différence du mouvement des cailloux, est inspirée par des intentions. »

La méthode mathématique, comme tant d'autres sophistiques, a pénétré la pensée économique et y impose sa loi du fait de l'épistémologie dominante du positivisme.

Le positivisme est essentiellement une manière d'interpréter les méthodes de la physique qu'on a artificiellement gonflée en théorie générale pour tous les domaines de la connaissance.

Le raisonnement se présente comme ceci :

La physique serait la seule science qui ait vraiment réussi. Les « sciences sociales » seraient arriérées parce qu'elles ne peuvent pas mesurer, exactement prévoir, etc Par conséquent, il leur faudrait adopter la méthode de la physique pour enfin obtenir des résultats.

Et l'une des clés de voûte de la physique, bien sûr, est l'emploi des mathématiques. Les positivistes ont tendance à diviser le monde entre d'une part les vérités de la physique, et de l'autre la « poésie », d'où leur emploi des mathématiques et leur mépris pour la logique verbale comme de la « littérature » en économie.

Or, comme le professeur Mises a tenté de le rappeler, il existe une différence cruciale entre le monde naturel que la physique étudie et celui de l'action humaine.

En physique, nos données sont les faits de la nature. On peut décomposer ceux-ci en leurs éléments simples dans un laboratoire, et observer leur comportement.

Ce que nous ne connaissons pas, en revanche, ce sont les raisons qui expliqueraient les mouvements des particules physiques : celles-ci *n'agissent pas intentionnellement*.

C'est pourquoi il nous faut chercher les causes en postulant des hypothèses générales, et à partir de ces postulats, tenter de déduire non seulement les faits originellement observés, mais d'autres propositions générales que l'on pourrait directement mettre à l'épreuve des faits (la fameuse notion de "signification opérationnelle").

Et pour autant que nous puissions progresser dans la connaissance des lois de la physique, la connaissance que nous en avons ne sera jamais absolue, puisque ces lois pourront toujours être mises en cause par des énoncés plus généraux et par des épreuves empiriques ultérieures.

En économie, en revanche, la situation est presque complètement inverse.

Ici, les causes, nous les connaissons, parce que l'action humaine, à la différence du mouvement des cailloux, est *inspirée par des intentions*.

Et c'est pour cela que nous pouvons construire la théorie économique à partir d'axiomes – tels que l'existence de l'action humaine et les implications logiques de cette action – dont on sait dès le départ qu'ils sont vrais. A partir de ces axiomes, nous pouvons par conséquent déduire, étape après étape, des lois dont nous savons aussi qu'elles sont vraies. Et cette connaissance-là est absolue et non relative, précisément parce que les axiomes d'origine sont déjà établis.

En revanche, il n'y a pas dans l'action humaine d'éléments « factuels » élémentaires : les faits de l'histoire sont des événements complexes, qui ne peuvent en eux-mêmes « confirmer » ni « réfuter » aucune proposition générale. Au contraire, on ne peut les expliquer que par la mise en application de diverses théories pertinentes aux différents aspects de ces « faits » complexes.

***La théorie économique, en revanche, part d'un axiome
que nous connaissons et qui pour nous veut dire quelque chose :
l'homme agit***

Pourquoi les mathématiques sont-elles si utiles à la physique?

Précisément parce que les hypothèses elles-mêmes, et les lois qu'on en a déduites, ne sont pas connues et en fait n'ont *pas de sens*. Elles n'en ont pas d'autre qu'« opérationnel », puisqu'elles n'en ont que dans la mesure où elles peuvent rendre compte des faits observés.

Ainsi, l'équation qui décrit la loi de la gravitation ne veut rien dire en soi ; elle n'a de sens pour nous que par rapport aux faits que nous, humains, observons et dont cette loi-là peut rendre compte.

C'est pourquoi les mathématiques, qui font des opérations déductives sur des symboles en eux-mêmes vides de sens, sont parfaitement appropriées aux méthodes de la physique.

La théorie économique, en revanche, part d'un axiome que nous connaissons et qui pour nous veut dire quelque chose : *l'homme agit*. Et puisque l'action a elle-même un sens, toutes les lois qu'on en déduit étape après étape en ont également un.

C'est la réponse à ces critiques (tels que M. Schuller, *American Economics Review* [Mars 1951], p. 188) qui appelaient le professeur Mises à employer les méthodes de la logique *mathématique* en lieu et place de la logique *verbale*.

En effet, ce que la logique mathématique doit bien manipuler, ce sont des symboles qui ne veulent rien dire en eux-mêmes ; par conséquent s'en servir priverait l'économie de toute sa signification.

En revanche, la logique verbale permet à chaque loi d'avoir un sens au moment où on la déduit. On sait d'emblée des lois de l'économie qu'elles ont un sens et qu'elles sont vraies ; elles n'ont pas à emprunter leur sens à un « test opérationnel » quelconque.

Le maximum dont les mathématiques seraient capables, par conséquent, consisterait à laborieusement traduire les symboles de la langue naturelle dans des symboles formels vides de sens, puis, à chaque fois, retraduire ceux-ci avec des mots.

Etant donnée la stérilité des symboles mathématiques, une telle démarche peut conduire à commettre de graves erreurs. Pourtant, si quiconque est assez hardi pour se lancer dans l'aventure, on ne peut que lui souhaiter bonne chance.

Il reste que cette traduction, et sa retraduction, ne peuvent que tomber sous le coup du rasoir d'Occam - le principe scientifique bien connu selon lequel il ne doit pas y avoir de multiplication inutile des entités, c'est-à-dire que la science doit être aussi simple que possible.^[1]

Etant donné qu'en physique la connaissance n'est jamais certaine ni absolue, les positivistes ne peuvent jamais comprendre comment l'économiste peut arriver à certaines vérités ; c'est pourquoi ils taxent les économistes d'« a priori » et de « dogmatisme ».

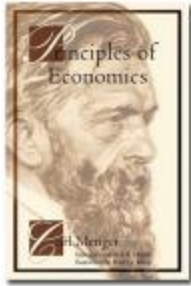
De même, les *causes* en physique ont tendance à être précaires, et les positivistes ont eu tendance à remplacer la notion de cause par celle d'une « détermination réciproque ».

Les équations mathématiques ont une capacité unique à décrire une situation où les facteurs se déterminent mutuellement, plutôt que des relations de cause à effet individuellement déterminées.

D'où encore le fait que les mathématiques sont singulièrement adaptées à la physique.

J'ai des doutes philosophiques sérieux sur la possibilité réelle d'expulser de la physique le concept de cause. Mais qu'on le puisse ou non, en économie on ne peut certainement pas le faire. Car en économie, la cause nous est connue dès le début – c'est que l'homme agit, qu'il se sert de certains moyens en vue de certaines fins. De cela, nous pouvons déduire des effets dont la cause est unique, et certainement pas des équations de détermination simultanée.

C'est une autre raison pour laquelle les mathématiques sont si singulièrement inapplicables à la théorie économique.



C'est aussi pourquoi en économie on voit les positivistes railler les praxéologues comme

« intéressants, mais indécrottablement mal formés en mathématiques ».

Ainsi, Knight Frank disait de Carl Menger :

Il propose effectivement l'observation bancale (prise au sérieux par certains de ses disciples) comme quoi la valeur d'un bien, déterminée par l'utilité marginale (comme on devrait dire), déterminerait le montant que l'on peut dépenser pour le produire - bien loin de la reconnaissance des vraies relations de détermination mutuelle entre ces variables. (Frank Knight, "Introduction," in Carl Menger, [*Principles of Economics*](#) [Glencoe, 1950], p. 23.)

George Stigler écrit sur l'*incapacité* de Böhm-Bawerk à comprendre les

« concepts de la détermination mutuelle et de l'équilibre (développé par l'emploi de la théorie des équations simultanées). La détermination mutuelle (*gegenseitige Interdependenz*) est rejetée en faveur du concept plus ancien de cause et d'effet. »

Et Stigler d'ajouter en bas de page la note explicative

« Böhm-Bawerk n'avait pas de formation mathématique »^[2],

ce pourquoi nous pouvons tous faire une prière silencieuse d'action de grâces.

Enfin nous avons Paul Samuelson, *Capo de facto* des économistes à la mode, qui soutient la critique faite par Alan Sweeney de l'approche de l'utilité de Mises *et de Stigler* comme « tautologique » (concept favori des positivistes) -- et balaie aussi d'un revers de main comme sans importance le théorème de la régression de Mises, puisqu'elle repose sur la « crainte caractéristique » de ces « auteurs littéraires » vis-à-vis du raisonnement circulaire. Nous n'aurions pas à nous soucier, raisonnant en termes de cause et d'effet, d'éviter un raisonnement circulaire, puisque Walras et ses successeurs ont développé l'idée

« d'un équilibre général où toutes les grandeurs sont simultanément déterminées par des relations d'interdépendance effectives. »^[3]

Dans ce document, j'ai voulu ne considérer l'économie mathématique que sous son meilleur jour possible. Mais en fait, les méthodes mathématiques introduisent nécessairement de nombreuses erreurs et absurdités qui ne peuvent être développées ici^[4].

Par exemple, l'emploi du calcul infinitésimal, endémique en économie mathématique, présuppose des changements infiniment petits. Des changements infiniment petits sont peut-être parfaits en physique, où les particules se déplacent le long d'une trajectoire déterminée, mais ils sont totalement inadaptés à une science de l'action humaine, où les individus ne prennent en compte l'objet qu'au moment précis où celui-ci devient assez important pour être perceptible et inspirer une action.

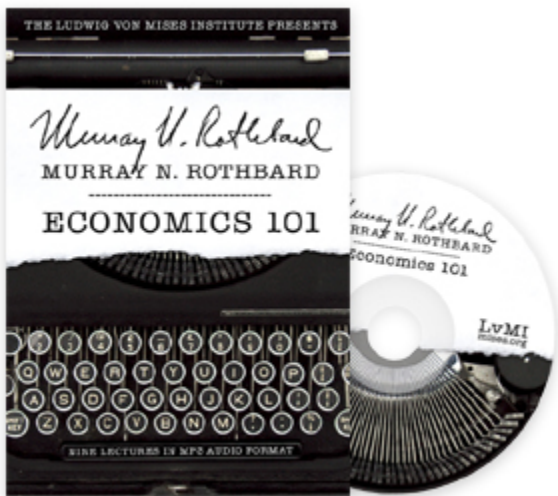
C'est par des mouvements discrets qu'opère l'action de l'homme, jamais par des déplacements infinitésimaux.

Comme exemple du comble de l'absurde, je vous offre en preuve un article récemment publié dans *Metroeconomica* par l'économiste indien S. S. Sengupta:

"Complex Numbers: An Essay in Identification," (décembre 1954, pp. 129-135).

Sengupta y traite la transaction d'échange comme un nombre complexe. Ainsi, si trois dollars s'échangent contre deux unités de marchandises, cela lui donne un nombre complexe qui emploie « trois » et « deux ». Si quatre dollars s'échangent contre six unités de produit, on obtient un autre nombre complexe.

Et lui d'additionner, de multiplier, etc, ses nombres complexes, et de s'imaginer parvenir à de grandes vérités économiques.



[40\\$ 15\\$](#)

Le meilleur guide du lecteur pour la jungle de l'économie mathématique est de passer outre au fatras arbitraire de ses équations et d'aller rechercher ses hypothèses sous-jacentes.

Invariablement, celles-ci sont en petit nombre, elles sont simples, et elles sont fausses.

Elles sont fausses justement parce que les économistes mathématiciens sont des positivistes, qui ne savent pas que l'économie part d'axiomes qui sont vrais.

Les économistes mathématiciens passent donc leur temps à élaborer des hypothèses dont ils reconnaissent qu'elles sont fausses, totalement ou partiellement, mais dont ils espèrent qu'elles pourront servir comme autant d'approximations utiles, comme ils le feraient en physique.

L'essentiel est de ne pas se laisser intimider par leurs abracadabras mathématiques.

Murray N. Rothbard (1926-1995) était le doyen de l'École autrichienne d'économie. C'était un économiste, un historien de l'économie et un philosophe politique libéral.

Voir l'[archive des articles](#) de Murray Rothbard

Commenter sur le [blog](#).

Vous pouvez vous abonner aux articles à venir de Murray N. Rothbard par ce [flux RSS](#).

Notes

[1] La popularité en philosophie de la logique mathématique par rapport à la logique verbale peut s'attribuer à l'influence du positivisme en philosophie.

Pour une prise de conscience du fait que la logique mathématique est essentiellement subordonnée à la logique verbale, cf. les remarques d'André Lalande et René Poirier, sur « Logique » et « Logistique », dans (Lalande A., ed.) *Vocabulaire Technique et Critique de la Philosophie*, 6e éd. (Paris, 1951), pp. 574, 579.

[2] Cf. George J Stigler, *Production and Distribution Theories*, (New York, 1946), p. 181.

[3] Cf. Saul Samuelson, *Foundations of Economics* (Cambridge, 1947).

[4] D'autres absurdités omniprésentes en économie contemporaine parce que la symbolique mathématique leur sert de masque et les cache à ses adeptes mêmes consistent par exemple :

-- à raisonner à la fois comme si la propriété existait (sinon on ne pourrait même pas *définir* les modèles) et comme si elle n'existait pas (puisque prôner l'intervention de l'état implique de *violer* celle-ci), ou

-- à raisonner à la fois comme s'il ne pouvait pas y avoir de profit certain (c'est le postulat fondamental de toute analyse dite « de l'équilibre », caractéristique de l'économie mathématique) et en même temps comme s'il pouvait indéfiniment persister des occasions de profit certain connues de tous (puisque c'est ce que seraient effectivement les prétendues « défaillances du marché ») ;

-- à reconnaître qu'on ne peut pas mesurer ni comparer les jugements de valeur, puis à recommander de prétendues manières d'améliorer l'efficacité productive qui toutes nécessitent de présupposer qu'on pourrait le faire.

-- sans parler du fait de passer son temps à prôner des politiques et des institutions, alors que c'est au motif que la "vraie science" ne saurait prouver les jugements de valeur que le positivisme prétend écarter a priori et sans examen les conclusions de la philosophie politique rationnelle.

Les conclusions que l'on prétend tirer de l'économie mathématique sont particulièrement riches en contradictions, et aussi grosses que celles-là. [N.d.T.]

Plaidoyer pour un dollar pleinement garanti par l'or

Par Murray N. Rothbard

Publications antérieures : YEAGER, Lealand, éditeur. *In Search of a Monetary Constitution*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1962, p. 94-139. Réimprimé en tant que *The Case for a 100 Percent Gold Dollar*, Washington, D.C., Libertarian Review Press, 1974, et Auburn, Alabama, Mises Institute, 1991, 2005. © Mises Institute, 2005.

Traduit par Pierre-Guy Veer, Septembre 2011, Québec, Québec, Canada.

Préface

Quand cet essai a été publié il y a près de 30 ans, les États-Unis vivaient en plein cœur du système monétaire de Bretton Woods – d'inspiration keynésienne –, système imposé mondialement par les gouvernements américain et anglais en 1945. Bretton Woods, un système international ayant comme étalon de base le dollar¹, se faisait passer pour un système fonctionnant encore avec l'étalon-or, afin que la plus vieille et la plus stable des monnaies de l'histoire, l'or, puisse donner son prestige à une autre, de plus en plus frappée par l'inflation et la dépréciation.

Ce système monétaire n'était qu'une grossière parodie du vrai étalon-or, celui qui pré-datait la Première Guerre mondiale. En effet, avant 1914, l'étalon-or « classique » définissait chaque monnaie nationale – dollar, livre, franc, mark, etc. – comme ayant un certain poids en or. Ainsi, un dollar valait 1/20 d'once² d'or, tandis que la livre sterling valait 1/4 d'once d'or. Le taux de change entre ces deux monnaies (et toutes les autres) était donc le ratio de leur masse.

Puisque chaque monnaie nationale valait, par définition, une certaine masse d'or, les billets de banque ou les dépôts bancaires pouvaient être échangés, au travers du gouvernement ou d'une banque, pour cette masse en or. Ces fonds étaient également échangeables pour des pièces d'or sur demande, afin que le public utilise de l'or pour ses transactions de tous les jours, qu'ils soient citoyen du pays ou non. Ainsi, l'impression de billets était sévèrement limitée par sa capacité de rendre son équivalent en or sur demande.

Tenter de tricher ce système avait des conséquences graves. Imaginons que la France avait tenté d'augmenter son offre de francs (en imprimant plus de billets de banque ou en facilitant le crédit) au-delà de son offre d'or. Cette augmentation de la masse monétaire et des salaires en francs aurait eu comme effet d'augmenter le prix des biens et services français, les rendant moins compétitifs par rapport à ceux des autres pays. Ainsi, les Français devraient augmenter leurs importations, et ces dernières seraient payées avec de l'or. Mais cette fuite d'or mettrait encore plus la base aurifère en déclin du pays, devenue telle une pyramide inversée sur laquelle le franc de papier en expansion exerce une pression grandissante. Afin d'éviter la faillite, le système bancaire français n'aurait d'autre choix que de se contracter soudainement, causant une chute du prix des biens et services français et inversant la fuite d'or.

En d'autres mots, bien que l'étalon-or classique n'empêchait pas les cycles économiques causés par l'inflation monétaire et bancaire, il permettait néanmoins de les garder sous haute surveillance. C'était tout le contraire de Bretton Woods, système inspiré de l'étalon de change en or (gold exchange standard, fortement poussé par les Anglais) des années 20. Le dollar était défini comme valant 1/35 d'once d'or. Toutefois, il n'était remboursable qu'en lingots d'or aux gouvernements étrangers ou aux banques centrales; les particuliers et les entreprises ne pouvaient pas détenir de pièces ni de lingots d'or. En fait, il était formellement interdit aux citoyens des États-Unis de posséder de l'or, au pays ou à l'étranger, au-delà de quantités minimales permises pour les numismates, les dentistes et certains industriels. Après la Seconde Guerre mondiale, plus aucune monnaie n'était définie par rapport à l'or. Elles étaient plutôt définies par rapport au dollar; le billet vert devenait donc la réserve monétaire derrière les francs, les livres, les marks, etc. Ces réserves monétaires s'accumulaient donc au-dessus du dollar.

Ce système était un véritable pactole pour les politiciens américains dans les années 40 et 50. Les États-

¹ Toujours sous-entendu comme étant de dollar des États-Unis

² Une once d'or (once Troy) $\approx$ 31,1 grammes

Unis pouvaient imprimer plus d'argent³ et permettre plus de crédit sans avoir une inflation galopante. Cela est dû au fait que les pays, contrairement à l'exemple fictif de la France plus haut sous un étalon-or classique, n'exigeaient plus que leurs dollars leur soient rendus en or. Ils ont plutôt augmenté l'offre de leur monnaie nationale, en plus d'avoir plus de réserves de dollars. Les États-Unis pouvaient donc « exporter leur inflation » aux autres pays, et ainsi laisser leurs prix à eux augmenter.

Brettons Woods était acclamé par les « macroéconomistes » de *l'establishment* et par les experts financiers comme étant un système solide, noble et immortel. La poignée de véritables défenseurs de l'étalon-or classique étaient vues comme étant des fous, des « bibittes en or » (gold bugs) et des passéistes. Ce groupe était lui-même divisé en deux. La majorité adhéra au groupe de Spahr, analysé plus loin, et insistait sur la justesse d'un point crucial de Bretton Woods : l'once d'or valait effectivement 35 \$, et les États-Unis devraient donc retourner à l'étalon-or à ce taux. Leurré par l'importance de s'en tenir à une définition immuable, le groupe de Spahr a volontairement ignoré le fait que le monde a dramatiquement changé depuis 1933, année durant laquelle les États-Unis ont véritablement abandonné l'étalon-or. Le dollar ne valait donc plus 1/35 d'once d'or comme à cette époque⁴.

La minorité de promoteurs de l'étalon-or durant les années 60 étaient presque tous amis et adepte du grand économiste de l'École autrichienne Ludwig Von Mises. Ce dernier, de même que d'autres tels que Henry Hazlitt, Jacques Rueff – conseiller économique important sous Charles de Gaulle – et Michael Angelo Heilperin ont tous remarqué que le dollar, dont la masse monétaire ne cessait d'augmenter, était ridiculement sous-évalué à 35 \$ l'once d'or. L'or valait énormément plus en termes de dollars et d'autres monnaies nationales. Les Miséens s'entendaient donc pour dire qu'un retour à un véritable étalon-or pour les États-Unis signifiait que le dollar devrait avoir une valeur réaliste, et donc valoir une plus petite masse en or. Ces économistes autrichiens ont été ridiculisés par toutes les autres écoles de pensée économique et les journalistes financiers pour oser même penser que l'or pourrait valoir plus que le prix ridiculement haut de 70 \$ l'once. Les Miséens prédisaient l'effondrement du système de Bretton Woods, puisque les pays étrangers, constatant la dépréciation constante du dollar, allaient finir par briser l'accord informel du système et demander de plus en plus un remboursement de leurs dollars en or, or que les États-Unis n'avaient pas en leur possession.

Les seuls autres critiques de Bretton Woods étaient membres d'une aile très influente des économistes de *l'establishment*, les monétaristes (Friedmaniens). Bien que les monétaristes reconnaissent eux aussi que des crises allaient se produire dans un monde de taux de change fixes à l'inflation variable, ils étaient encore plus dédaigneux de l'or que leurs rivaux, les Keynésiens. Les deux groupes étaient partisans d'un étalon de monnaie fiduciaire, mais pendant que les Keynésiens voulaient un étalon-dollar déguisé en étalon-or, les monétaristes, eux, voulaient se débarrasser complètement de ce camouflage, abandonner une quelconque monnaie mondiale et simplement laisser les monnaies fiduciaires fluctuer les unes par rapport aux autres. Autrement dit, les Friedmaniens étaient prêts à abandonner toutes les vertus d'une monnaie mondiale pour régresser au troc mondial.

Les Keynésiens et les Friedmaniens soutenaient tous deux que les *gold bugs* étaient des dinosaures.

³ Sauf avis contraire, « argent » et « monnaie » sont synonymes dans ce texte.

⁴ En fait, s'il avait vraiment été fidèle aux définitions immuables, le groupe de Spahr aurait plutôt dû promouvoir un retour à une once d'or valant 20 \$, la définition standard du dollar avant que Franklin D. Roosevelt ne commence à trafiquer le prix de l'or en 1933. Le groupe de Spahr englobait deux organisations : le Comité national des économistes sur la politique monétaire, dirigé par le professeur Walter E. Spahr de l'Université de New York, et la Gold Standard League, un groupe d'activistes profanes dirigés par Philipp McKenna. Le professeur Spahr a expulsé Henry Hazlitt du premier groupe pour avoir eu la folle idée de promouvoir un retour à l'étalon-or à un prix plus haut (ou à une masse plus basse).

Pendant que Mises et ses adeptes insistaient que l'or donnait son soutien à la monnaie de papier, les Keynésiens et les Friedmaniens insistaient précisément sur l'inverse, soit que c'est un dollar solide et en santé qui donne sa valeur à l'or. Ils poursuivaient en affirmant que l'or ne valait maintenant plus rien en tant que monnaie de métal. Ils prétendaient à l'unisson qu'en libérant le dollar de son lien artificiel avec l'or, ledit métal allait s'effondrer à sa valeur non monétaire, estimée à l'époque à six dollars l'once.

Bien qu'il ne peut vraiment y avoir de véritables expériences de laboratoire pour les affaires humaines, nous en avons presque créé une en 1968, et encore plus en 1971. Il y avait alors deux aboutissements possibles : la valeur de l'or augmenterait exponentiellement à mesure que la masse monétaire du dollar augmente si jamais les liens or-dollar étaient complètement supprimés (les Miséens); le prix de l'or plongerait de trente-cinq dollars l'once à six dollars l'once s'il était séparé du dollar (les économistes de l'establishment, de Friedman à Samuelson, et même d'anciens Miséens comme Fritz Machlup).

Le système supposément immortel de Bretton Woods s'est effondré en 1968. L'or continuait de se maintenir lentement au-delà de 35 \$ l'once sur les marchés libres de l'or à Londres et Zurich. Pendant ce temps, le Trésor de Washington, déterminé à maintenir le prix de l'or à 35 \$, s'en vidait de plus en plus afin de baisser son prix. À cause de cet engagement du Trésor, les Européens et les autres pays se sont vite rendu compte qu'un dollar valait un lingot d'or à 35 \$ l'once. Puisqu'ils se sont aperçus que le dollar valait moins que ça et l'or, plus que ça, ils ont exigé, de plus en plus, un remboursement en or.

Finalement, en 1968, les États-Unis et d'autres pays se sont mis d'accord pour saborder la plupart du système de Bretton Woods pour établir un système de conversion à deux vitesses. Les gouvernements et leur banque centrale respective allaient garder un remboursement à 35 \$ entre eux comme avant, mais ils allaient s'isoler hermétiquement de l'irritant marché libre de l'or, le laissant fluctuer comme il pouvait. Le reste du système de Bretton Woods s'est effondré en 1971. Des pays comme l'Allemagne de l'Ouest, la France et la Suisse, de plus en plus préoccupés par la dépréciation du dollar, ont commencé à violer l'accord informel et ont demandé un remboursement en or, alors qu'ils en avaient le droit. Mais dès qu'un plus grand nombre de pays européens n'étaient plus satisfait d'augmenter leur masse monétaire par-dessus celle du dollar, et préféraient avoir de l'or à la place, le système s'est inévitablement effondré. Annonçant la faillite du pays le 15 août 1971, le président Nixon sortit les États-Unis des dernières miettes de l'étalon-or et mis fin à Bretton Woods.

Les liens entre l'or et le dollars se sont coupés en deux étapes. De 1968 à 1971, les gouvernements et leur banque centrale maintenaient un taux de 35 \$ l'once d'or entre eux tout en permettant un marché libre et privé de l'or. Depuis 1971, cette fiction de 35 \$ l'once d'or a été abandonnée.

Quel a été le résultat de cette expérience? Une victoire totale des Miséens sur l'*establishment* économique – en fait, il n'y a même pas eu de compétition : jamais le prix de l'or n'est descendu sous les 35 \$. En effet, il a augmenté régulièrement, et en 1971 il a été catapulté bien au-delà du prix jadis considéré ridiculement haut de 70 \$ l'once⁵. Voici un exemple sans équivoque où les prédictions miséennes ont été spectaculairement justes en bout de ligne, alors que celles keynésiennes et friedmaniennes ont été spectaculairement dans le champ. Quelle a été, peut-on se demander, la réaction de l'*establishment*, supposément partisans de la méthode scientifique, et de Milton Friedman, qui adore dénoncer les Autrichiens pour supposément échouer des expériences empiriques? Ont-ils humblement

⁵ Le prix a même augmenté à 850 \$; il se situe maintenant autour de 350 \$ l'once. Les *gold bugs* se sont désolés de voir que l'or n'est pas monté plus haut, mais il ne faut pas oublier que la valeur « dépréciée » de l'or est tout de même dix fois plus élevée que l'éternel prix fixe de 35 \$ l'once. Un effet secondaire de la hausse du prix de l'or fut la disparition totale du groupe de Spahr. Un dollar à 35 \$ l'once d'or n'est plus une fiction; c'est mort et enterré, et on peut dire sans crainte que personne ni aucune école de pensée ne voudra y revenir.

reconnu leur erreur et acclamé Mises et ses partisans pour avoir eu raison? Poser la question, c'est y répondre. Si ça arrive, ça sera probablement dans la semaine des quatre jeudis ...

Après une courte période de taux de change fixes sans aucune monnaie internationale – ce qui fut une cuisant échec –, le monde vit maintenant dans un paradis monétariste de monnaies fiduciaires nationales depuis le printemps de 1973. Une combinaison, pendant presque deux décennies, de volatilité dans les taux de change, d'inflation sans précédent en temps de paix et de perte d'une monnaie mondiale a complètement désillusionné l'*establishment* économique. Il est même devenu nostalgique du système de Bretton Woods, même si l'on avait reconnu son échec. L'on pourrait penser que le monde entier en aurait soupé des nombreux désavantages des taux de change fixe et flottant avec des monnaies fiduciaires et qu'il voudrait retourner à l'étalon-or classique, ou encore mieux, à des monnaies pleinement garanties par l'or.

À ce jour, il n'y a pas de manifestation de la part de telles personnes. Le seul espoir pour un retour de l'or comme monnaie, nonobstant l'inflation galopante aux États-Unis, est la recherche d'une monnaie convertible pour l'Union soviétique en faillite. Peut-être que les Russes se rendront compte que leur rouble, qui ne vaut plus rien, peut être secouru par un retour à un véritable étalon-or, qui serait solidement garanti par les énormes stocks de monnaies métalliques russes. Si tel était le cas, alors la Russie pourrait ironiquement faire la leçon à l'Occident et lui montrer le chemin d'un véritable libre-marché monétaire.

Deux articles de foi ont été acceptés sans réserve par tout l'*establishment* économique en 1962 : un engagement ferme envers la monnaie de papier et d'un dénigrement sans retenue de toute discussion pour un retour à l'étalon-or, et la conviction inébranlable que le système bancaire des États-Unis, sauvé et appuyé par l'assurance-dépôt imposé par Washington durant le New Deal, est solide comme le roc. Toute supposition que le système de réserve fractionnaire des banques américaines puisse être douteux, ou même en danger, était vue comme encore plus démente et passiste qu'une demande pour revenir à l'étalon-or. Encore une fois, les ailes keynésiennes et friedmanienne de l'*establishment* étaient tout aussi excitées d'endosser l'assurance-dépôt fédérale de même que la FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation, la Société fédérale d'assurance-dépôt), et ce malgré la supposée adhésion des Friedmaniens à l'économie de marché, libre de toute subvention, de toute garantie et de tout contrôle gouvernementaux. Ceux qui sonnaient l'alarme sur les dangers du système de réserve fractionnaire parlaient dans le vide ...

Encore une fois, le paysage a drastiquement changé dans les décennies suivantes. Vers le milieu des années 80, les banques d'épargne et de prêts (saving and loans banks, S&L) avec un système fractionnaire, assurées par des compagnies privées d'assurance-dépôt, ont fait faillite en Ohio et au Maryland suite à une panique bancaire. Mais à la fin des années 80, c'est tout le système des S&L qui y est passé, nécessitant une aide de l'État de plusieurs centaines de milliards de dollars. Le problème ne venait pas que de quelques banques qui avaient consenti des prêts risqués mais plutôt d'une grande partie du système de S&L lui-même. Le résultat fut la faillite et la liquidation de la FSLIC (Federal Savings and Loan Insurance Corporation, la Société fédérale d'assurance des banques d'épargne et de prêts), opérée par Washington. La FSLIC était aux banques d'épargne et de prêts ce que le FDIC était aux banques commerciales, et si « l'assurance-dépôt » de la FSLIC n'est qu'une chimère, alors la très prisée FDIC pourrait l'être aussi. En effet, les journaux regorgent d'histoires racontant que la FDIC pourrait faire faillite sans une autre injection de fonds publics. Tandis que le niveau « sûr » que la FDIC doit se garder par rapport aux dépôts qu'elle « assure » est supposément autour de 1,5 %, le rapport est plutôt descendu autour de 0,2 %, et serait maintenant responsable de certaines craintes.

Ce qu'il faut retenir ici est qu'un changement fondamental s'est produit dans la psychologie des gens et du marché. Contrairement à la naïveté aveugle d'autrefois, tout le monde se rend maintenant compte que la FDIC pourrait s'effondrer. Dans un futur proche, peut-être qu'une récession ou un déluge de prêts bancaires en défaut fera réaliser au public qu'une réserve de 1,5 % n'est pas sûre non plus, et qu'en fait aucun niveau peut protéger les dépôts contre l'apocalypse d'une panique bancaire. Quand cela arrivera, les banques commerciales pourraient bien être plongées dans leur dernière crise, et ce malgré la présence des remèdes homéopathiques de l'*establishment*. Le gouvernement des États-Unis sera alors confronté à deux choix déchirants. L'un serait de laisser tout le système bancaire s'effondrer, de même que toutes les épargnes et les tous les épargnants. L'autre, fidèle à la mentalité du « trop gros pour faire faillite » (too big to fail) de plusieurs politiciens, consisterait à une impression massive, et possiblement hyperinflationniste, de billets de banque pour rembourser tout le passif des banques. Le dépôt de tels fonds dans le système bancaire causerait une inflation galopante et une fuite massive du dollar.

Un tel scénario, jadis impensable, est maintenant bel et bien réaliste. Prendre conscience de cette catastrophe en devenir pourra peut-être raviver l'intérêt non seulement dans l'or, mais aussi dans un système bancaire aux réserves intégrales (100 % des dépôts et des billets de banque sont disponibles en réserve) basé par une réévaluation des stocks d'or.

Dans un certain sens, des réserves intégrales sont plus faciles à établir qu'en 1962. Dans mon premier essai sur le sujet, j'en appelais aux banques de créer différentes obligations à maturité variable, qui pourraient être achetées par Monsieur et Madame Tout-le-monde et qui créeraient une épargne véritable qui ne serait ni frauduleuse, ni inflationniste. Plutôt que d'avoir des épargnants qui croient posséder chacun, disons un milliard, alors qu'il n'y a que 100 M⁶\$ en réserve, il y aurait de l'argent épargné et prêté à une banque pour une période définie, fonds prêtés par la banque à intérêt, et remboursés à échéance. Les gens croient à tort que c'est ce que font les banques présentement.

Toutefois, depuis les années 60, ce système bien précis est devenu très répandu grâce à la vente de certificats de dépôt (CD). Plusieurs sont maintenant familiers avec les CD, et les dépôts dans les compte-chèque peuvent être convertis en CD avec nettement plus de facilité qu'il y a 30 ans. De plus, la montée des fonds mutuels sur le marché monétaire (money market mutual funds, MMMF) à la fin des années 70 a créé un autre outil d'épargne facilement accessible hors des banques commerciales. Ils sont, eux aussi, un moyen efficace d'injecter des épargnes dans du crédit à court terme pour les entreprises, et ce sans créer de nouvel argent ou de cycles économiques, tout comme avec les CD. Il serait maintenant plus facile que jamais de changer d'un système fractionnaire à un système intégral.

Malheureusement, malgré un alignement des astres favorables pour un système intégral entièrement garanti par l'or, plusieurs Miséens ont abandonné l'idée. Dans une inexplicable fuite de l'or qui a caractérisé trop d'économiste du XX^e siècle, d'étranges combines se sont propagées et ont gagné en popularité : une « monnaie standard » émise par chacun; une séparation de la monnaie en tant qu'unité de compte et en tant que moyen d'échange; d'un indice de matières premières défini par le gouvernement, etc⁷. Il est plutôt étrange de voir des économistes, qui s'affichent comme des champions de l'économie de marché, prendre des détours aussi tortueux pour éviter de faire face à la vérité : l'or, ce métal à l'offre limitée qui a une très grande valeur sur le marché, a toujours été, et sera toujours, de loin la meilleur monnaie pour la société humaine.

⁶ M = Million

⁷ Pour une critique de certaines de ces idées, lire ROTHBARD, Murray N. *Aurophobia, Or: Free Banking on What Standard?*, *Review of Austrian Economics*, vol. 6, no, 1, 1992; et *The Case for a Genuine Gold Dollar*, publié par ROCKWELL, Llewellyn H. Jr., éditeur. *The Gold Standard: An Austrian Perspective*, Lexington, Massachusetts, Lexington Books, 1987, p. 1-17.

Murray N. Rothbard
Las Vegas, Nevada
Septembre 1991

Plaidoyer pour un dollar pleinement garanti par l'or

En ce moment, prôner un retour complet et total à un véritable étalon-or risque de faire passer ses partisans pour des fous. Quand l'administration Roosevelt a abandonné l'étalon-or en 1933, la grande majorité des économistes s'y sont opposé et exigeaient son retour immédiat. Maintenant, l'or est considéré comme un anachronisme, un objet fétiche d'une tribu perdue. Pourtant, l'or inspire encore un certain respect dans le commerce international. Encore considéré comme monnaie internationale, l'or en tant que moyen d'échange dans le commerce mondial peut inspirer le support. Toutefois, bien que le commerce international soit important, je préfère concentrer mes énergies sur le niveau *national*, et plaider pour un retour à un véritable étalon-or, ici et ailleurs. Par contre, je ne me joindrai pas aux hardis défenseurs de l'étalon-or, ceux qui veulent que l'on retourne au monde d'avant 1933. Bien que ce monde avait un système monétaire de loin supérieur à celui que nous avons présentement, il n'était pas – j'espère démontrer – assez bon. Déjà en 1932, l'étalon-or s'était grandement éloigné de sa pureté, grandement éloigné de ce qu'il aurait dû et pu être, que sa faiblesse a contribué à son effondrement ultime en 1933.

Argent et liberté

L'économie en tant que telle ne peut créer de code d'éthique, bien qu'elle puisse fournir beaucoup d'information à quiconque veut construire un tel système. Et d'un certain point de vue, tout le monde le fait en décidant quelle politique appliquer. Les économistes doivent donc, lorsqu'ils prônent telle politique, informer le lecteur de leurs propres valeurs morales. Je n'hésite pas un instant à dire que mes propres politiques vont prôner la création d'un libre-marché, système que l'on appelait jadis laissez-faire, aussi large et pur que possible. Plusieurs raisons, économiques ou non, justifient mon choix, mais je ne les étalerai pas ici. Toutefois, je crois qu'il est important d'insister sur un point vital quant à la création d'une politique monétaire : il faut qu'elle soit véritablement compatible avec le libre-marché dans son sens le plus large possible. C'est une doctrine non seulement éthique, mais aussi économique; tout économiste qui se respecte qui voit la splendeur du fonctionnement du libre-marché partout devrait se questionner longuement avant d'écarter de tels principes dans le domaine monétaire.

J'ai réalisé que cette mentalité est très impopulaire, même parmi les cercles économiques les plus conservateurs. D'ailleurs, presque à la première phrase de ses dépliants intitulés *The American Competitive Enterprise Economy*, la Chambre de commerce des États-Unis déclare : « L'argent est ce que le gouvernement décide ce que c'est »⁸. La croyance voulant que la monnaie ne peut être libre, qu'elle doit être contrôlée, réglementée, créée et manipulée par le gouvernement est presque universellement acceptée. Si j'exclus mes critiques purement économiques sur le sujet, il faut garder à l'esprit que l'argent, dans n'importe quel marché plus évolué que le troc, est le cœur du système économique. Donc, si l'État peut avoir un contrôle absolu sur l'unité de tous les comptes, l'État sera alors en position de dominer tout le système économique, de même que toute la société. Il sera également capable, sans tambour ni trompette, de s'enrichir et d'enrichir certains groupes sans enrager les gens comme le ferait une augmentation d'impôt. L'État comprend cette leçon depuis que les rois d'antan ont commencé leur dépréciation constante des pièces de monnaie.

Le dollar : une monnaie indépendante ou une unité de mesure?

⁸ Département de recherches économiques, Chambre de commerce des États-Unis. *The Mystery of Money*. Washington, D.C., Chamber of Commerce, 1953, p.1.

« Si tu prônes le libre-marché, pourquoi diable veux-tu que le gouvernement décide du prix de l'or? » et « Si tu veux que le dollar soit redevable en matière première, pourquoi pas un panier de matières premières plutôt que juste de l'or? » sont des questions souvent posées aux libertariens qui sont en faveur de l'étalon-or. Toutefois, la formulation de la question démontre une mauvaise conception patente de la nature de la monnaie et de l'étalon-or. Ces questions – et presque toute la pensée au sujet de la monnaie – sous-entendent que le « dollar » est une entité en soi. Si tel est vraiment le cas, qu'on peut acheter, vendre et évaluer le dollar sur le marché, alors il est inévitablement vrai que « décider du prix de l'or » en dollar devient une simple intervention du gouvernement.

Bien sûr, il ne fait pas de doute que dans notre monde moderne, le dollar est une entité indépendante, tout comme la livre, l'escudo et le yen. Si c'était tout, et si l'on acceptait simplement cette indépendance sans poser d'autres questions, alors je rejoindrais joyeusement les professeurs Milton Friedman, Leland Yeager et leurs comparses de l'École de Chicago et demanderais que l'on laisse tomber les taux de changes arbitraires de ces monnaies nationales et qu'on les laisse plutôt fluctuer librement sur le marché des changes. L'ennui, c'est que je ne crois pas que ces monnaies nationales sont des entités indépendantes. Cette croyance vient de la nature même de la monnaie et de l'économie de marché.

L'économie de marché et le système moderne de division mondiale du travail fonctionne comme suit : un producteur fournit un bien ou un service et le vend pour de l'argent, et il utilise cet argent pour acheter d'autres biens et services dont il a besoin. Imaginons un instant un monde de libre-marché pur, où le gouvernement n'est jamais intervenu dans la sphère monétaire. Dans un tel système, vendre des biens pour de l'argent serait la seule et unique façon par laquelle un individu pourrait les fonds nécessaires pour se procurer des biens et services. L'opération se déroulerait donc ainsi : production → « achat » d'argent → « vente » d'argent pour biens et services⁹.

Aux défenseurs des monnaies de papier indépendantes qui défendent également le libre-marché, je vous pose cette simple question : pourquoi ne défendez-vous pas également le droit de chaque individu à imprimer ses propres dollars? S'ils sont véritablement une entité indépendante, pourquoi ne pas laisser chaque personne le soin de les produire comme ils produisent du blé ou de la nourriture pour bébé? Évidemment, cela causerait l'effondrement total du système monétaire; si tout le monde pouvait imprimer des dollars de papier, alors tout le monde les imprimerait en quantité industrielle. Son coût de production est faible par rapport au nombre quasi infini de dénominations que l'on peut y mettre. Si les dollars de papier doivent être une monnaie « standard », alors presque tout le monde s'accorde pour dire que le gouvernement doit s'arroger le monopole de sa création pour limiter son augmentation démesurée. Quelque chose d'autre cloche avec l'impression personnelle d'argent. En effet, cela brise complètement la chaîne de production, et permet aux gens de créer de l'argent sans avoir à produire quelque chose avant. Ils pourraient ainsi consommer sans produire et ainsi contrôler les extrants au dépend des vrais producteurs.

Toutefois, un monopole gouvernemental de l'émission d'argent ne règle pas tous les problèmes, et en crée même de nouveaux. En effet, qu'est-ce qui empêche le gouvernement de créer de l'argent comme il veut, pour son propre bénéfice et celui de certains groupes? Encore une fois, des non-producteurs peuvent créer de l'argent sans avoir produit quelque chose, et ainsi obtenir des biens et services au dépend des producteurs. De plus, l'Histoire nous démontre clairement que les gouvernements ont fait exactement cela à répétition – même au prix de l'hyperinflation et de l'effondrement chaotique de la

⁹ Une personne peut également recevoir de l'argent par un héritage ou un autre cadeau, mais le donateur a dû produire quelque chose auparavant. De plus, l'on peut considérer que la personne qui reçoit a « produit » un service intangible – pour avoir été un héritier ou une fille, par exemple –, ce qui justifie la contribution du donateur.

monnaie.

Pourquoi, historiquement parlant, le libre-marché n'a jamais rendu les gens nerveux de voir des usines à monnaie pousser comme des champignons¹⁰? Si la « monnaie » signifie vraiment des dollars, des livres ou des yens, alors cela aurait vraiment été un problème. C'est parce que le cœur du sujet se résume à ceci : dans un libre-marché pur et simple, la monnaie n'est pas et ne peut pas être considérée comme étant le nom qu'on donne aux billets qu'elle représente. Une monnaie est en fait une matière première qui avait jadis une autre utilité sur le marché et qui, au fil des années, a été choisie dans ce même marché comme étant particulièrement utile et monnayable et qui peut servir de moyen d'échange. Personne n'imprime de dollar sur un marché vraiment libre puisqu'ils *n'existent pas*; il n'y a que des matières premières comme le blé, les automobiles et l'or. Avec le troc, les matières premières sont échangées les unes contre les autres; petit à petit, l'une d'elle, facilement monnayable, est de plus en plus utilisée comme moyen d'échange. Enfin, son utilité générale devient celle d'un moyen d'échange et devient « monnaie ». Je ne reviendrai pas ici sur l'histoire, bien connue mais fascinante, qui raconte pourquoi l'or et l'argent métallique ont été choisis par le marché après avoir considéré des matières premières comme les vaches, les crochets de pêche et les fers à cheval¹¹. Et je ne m'éterniserai pas non plus sur les qualités uniques de ces métaux possèdent, qui ont déterminé leur sélection par le marché et qui sont énumérées de façon exhaustive dans les plus vieux manuels sur la monnaie : monnayage très facile, durabilité, portabilité, identification très facile et homogénéité.

Comme toute autre matière première, le « prix » de l'or varie par rapport aux matières premières qu'il peut acheter selon l'offre et la demande. Puisque que la demande pour l'or et l'argent métallique était élevée, contrairement à son offre, la valeur de chaque unité par rapport aux autres matières premières était élevée – une qualité très utile pour une monnaie. Cette rareté, combinée à une grande durabilité, signifiait que les changements de l'offre étaient nécessairement minimes – autres grande qualité d'une matière première servant de monnaie.

Les matières premières sur le marché s'échangent selon une unité de masse, tout comme l'or et l'argent métallique. Quand quelqu'un vendait du cuivre pour acheter de l'or et ensuite du beurre, il vendait des *kilogrammes* de cuivre pour des *grammes* d'or afin d'acheter des *kilogrammes* de beurre. Sur le libre-marché, l'unité monétaire – l'unité qui affiche la comptabilité nationale – devient donc, naturellement, une unité de poids d'une matière première, comme le gramme d'or ou d'argent métallique.

Dans un système monétaire émergeant du libre-marché, personne ne peut créer de monnaie à partir de rien pour acheter les ressources de producteurs. Elle ne peut être obtenue qu'en achetant les biens et services de quelqu'un. La seule exception à cette règle s'appliquerait aux mineurs d'or, qui peuvent produire de la nouvelle monnaie. Toutefois, ils doivent tout de même investir des ressources afin de trouver, miner et transporter une matière première particulièrement rare. De plus, les mineurs ajoutent au stock mondial d'or pour des usages non monétaires.

Supposons un instant que l'or a été choisi comme moyen général d'échange par le marché et que son unité de compte est le gramme d'or. Quelle sera la conséquence d'une liberté monétaire totale pour chaque individu? Qu'en est-il de la liberté individuelle d'imprimer sa propre monnaie, action qui a causé tant de dommage dans notre ère de monnaie fiduciaire? Toute d'abord, gardons en tête que la seule unité monétaire est le gramme d'or, et que des noms rabaissant comme « dollar », « livre » et

¹⁰ Durant une certaine période aux États-Unis, les « wildcat banks » n'imprimaient pas de l'argent comme tel, mais plutôt des billets de banque *remboursables* en argent.

¹¹ Pour plus de détails sur l'émergence de la monnaie sur le marché, lire l'exposé classique de Menger, Carl. *Principles of Economics*, traduit et édité par DINGWALL, James et HOSELITZ, Bert F., Glencoe, Illinois, 1950, p. 257-285.

« yen » n'ont jamais existé. Supposons que je décide d'abandonner le long et fastidieux procédé de produire des biens et services, ou de miner de l'or, pour obtenir de l'argent et que je décide plutôt d'imprimer ma propre monnaie. Qu'est-ce que j'imprimerais? Je pourrais créer un billet de papier sur lequel serait écrit « 10 Rothbards ». Je pourrais ensuite décider que ce billet comme une « monnaie » légitime et faire mon épicerie avec mes Rothbards. Dans un marché parfaitement libre, moi ou n'importe qui aurait le droit d'agir ainsi. Quelle en serait la conséquence? De toute évidence, personne ne ferait attention à mes Rothbards et ils seraient traités, avec raison, telle une très mauvaise blague. Il en serait de même pour des « Tremblays » ou des « Gagnons », ou peu importe le nom que les gens peuvent donner à leurs billets. Et mon manque de célébrité n'a absolument rien à y voir. Si General Motors tentait de payer ses employés avec des billets sur lesquels on lisait « 50 GM », ledit billet créerait aussi peu d'enthousiasme. Aucun de ces billets ne serait de l'argent et n'aurait par conséquence aucune valeur, sauf peut-être pour des collectionneurs d'objets curieux. C'est pourquoi une liberté totale pour les individus d'imprimer leur propre argent est absolument sans danger dans un libre-marché véritable : personne n'accepterait ces billets ... prétentieux.

Pourquoi pas un taux de change qui flotte librement alors? Très bien, créons un tel marché de change sur notre marché totalement libre; laissons les Rothbards, les Tremblays et les GM varier librement entre eux ou pour telle masse d'or. L'ennui est que ces « monnaies » n'atteindraient jamais un tel stade parce qu'elles ne seraient jamais acceptées comme moyen d'échange; le problème du taux de change n'en serait donc jamais un.

Sur un libre-marché véritable, il y aurait bien des taux de change, mais seulement entre des matières premières authentiquement monnayables puisque la monnaie de papier ne gagnerait jamais assez de considération pour être acceptée en échange. Considérant l'importance historique de l'or et de l'argent métallique comme matière première monnayable, ces métaux seraient alors probablement considérés comme monnaie, et s'échangeraient à des taux variant librement. Différentes communautés choisiraient l'un ou l'autre comme unité de compte¹².

¹² Le taux de change entre l'or et l'argent métallique sera inévitablement au niveau de ou tout près de leur parité de pouvoir d'achat, par rapport aux différents biens et services disponibles, et ce taux serait relativement constant partout. Pour un brillant exposé sur la nature géographique du pouvoir d'achat de la monnaie et sur la théorie de la parité du pouvoir d'achat, lire MISES, Ludwig Von, *Théorie sur la monnaie et le crédit*, 2^e édition, New Haven, Yale University Press, 1953, p. 170-186. Lire aussi CHI-YUEN Wu. *An Outline of International Price Theories*, Londres, Routledge, 1939, p.233-234.

Puisque je plaide pour un marché totalement libre pour la monnaie, je ne propose pas tant l'étalon-or mais plutôt un étalon or et argent métallique parallèles l'un à l'autre. Je ne prône évidemment pas le bimétallisme, avec son taux d'échange arbitrairement fixe entre l'or et l'argent, mais plutôt un taux de change complètement libre entre les deux métaux-monnaie. Pour un exposé fort informatif sur l'histoire du fonctionnement des étalons parallèles et comment on l'a dérangé, lire EINAUDI, Luigi. *The Theory of Imaginary Money from Charlemagne to the French Revolution*, publié dans LANE, Frederic C. et RIEMERSMA, Jelle C., éditeurs. *Enterprise and Secular Change*, Homewood, Illinois, Irwin, 1953, p. 229-261.

Le professeur Robert Sabatino Lopez écrit, au sujet du retour de l'Europe à la frappe de l'or au milieu du XIII^e siècle après 500 ans d'arrêt : « Florence, comme la majorité des États médiévaux, se baissait sur le bimétallisme et le trimétallisme pour sa politique monétaire ... contraignant le gouvernement à la tâche sisyphéenne de réajuster les taux entre les différentes pièces dès que les proportions entre les métaux changeaient ou que l'une ou l'autre des pièces était dévaluée ... Gênes, au contraire, en conformité avec le principe d'intervention minimale de l'État en tout temps (mes italiques), n'a pas essayé de renforcer un taux fixe entre les pièces de monnaie de différents métaux. Fondamentalement, la frappe de pièces d'or à Gênes ne se voulait pas une façon d'intégrer la frappe de pièces d'argent et de lingots mais plutôt comme une forme de système indépendant. » *Back to Gold, 1251, Economic History Review*, avril 1956, p. 224. Pour plus de renseignements sur les mérites d'étalons parallèles et sur leur supériorité au bimétallisme, voir BROUGH, William. *Open Mints and Free Banking*, New York : Putman, 1894. Brough appelait ce système « métallisme libre ». Pour un exemple plus récent sur des étalons parallèles en Arabie Saoudite – jusque dans les années 50 –, lire YOUNG, Arthur N. *Saudi Arabia Currency and Finance*, publié dans *Middle East Journal*, été 1953, p. 361-380.

Ainsi, ni les « Rothbards », ni les « Tremblays », ni même les « dollars » n'auraient pu devenir monnaie sur un libre-marché. Alors comment des noms comme « dollar » et « peso » ont été créés et comment sont-ils devenus des monnaies indépendantes? La réponse est simple : *ces noms étaient simplement utilisés en tant qu'unité de masse pour une monnaie, soit l'or ou l'argent métallique*. En résumé, ils n'ont pas commencé en tant que nom comme tel, mais bien comme nom d'une unité de masse d'une monnaie spécifique. La livre sterling anglaise en est la preuve la plus frappante, puisque la livre sterling était justement ça : une livre de monnaie d'argent¹³.

« Dollar » a commencé à être utilisé pour désigner une once d'argent métallique frappé par un Bohémien, le comte Schlick. Il vivait à Joachimsthal, et le nom de ses pièces très réputée est devenu « Joachimsthalers », ou simplement « thalers » ou « dollars ». Et même après un long procédé de dévaluation, d'altération et de manipulation de ces masses jusqu'à ce qu'elles deviennent, de plus en plus des noms séparés, elles sont demeurées comme nom d'unité de masse jusqu'à ce que les États-Unis abandonnent l'étalon-or en 1933. En résumé, il est faux de dire que, avant 1933, le prix de l'or était fixe par rapport au dollar.

En fait, le dollar était plutôt *défini* comme étant une unité de masse, soit environ 1/20 d'once d'or (environ 1,56 g). Le dollar n'était donc pas égal à une certaine masse d'or; il *était* cette masse comme n'importe quelle autre. Par exemple, 1000 g de cuivre *est* un kilogramme de cuivre et non pas une mesure arbitraire décidée par une personne ou une agence qui « se doit » d'égaliser un kilogramme¹⁴. Donc, les unités monétaires ont toujours été des unités de masse d'une matière première monnayable, et les noms de monnaie aujourd'hui indépendants étaient les noms de ces unités de masse¹⁵.

Bien sûr, les économistes admettent que nos monnaies nationales proviennent originalement de l'or et de l'argent métallique, mais ils sont portés à considérer ce procédé comme un accident de l'histoire duquel nous sommes maintenant émancipés. Toutefois, Ludwig Von Mises a montré, dans son théorème de régression, que la monnaie ne peut que logiquement venir d'une matière première non monétaire, choisie graduellement par le marché pour servir de plus en plus comme moyen général d'échange. La monnaie ne peut provenir d'une monnaie fiduciaire, qu'elle vienne du édit gouvernemental ou d'un groupe social quelconque. La raison est simple : la demande et l'offre de monnaie durant n'importe quel jour X déterminent son pouvoir d'achat durant ce jour, lui-même indépendant de l'existence même d'un pouvoir d'achat durant un jour précédent X-1. Bien que toutes les

¹³ Le fait qu'il n'y ait jamais eu de véritable pièce d'argent d'une livre est sans importance et ne sous-tend pas que la livre est une forme « imaginaire » d'unité de compte. La livre était une livre de lingot d'argent ou l'accumulation d'une livre de pièces d'argent. Cf. Einaudi, *Theory of Imaginary Money*, p.229-230. L'erreur fondamentale ici consiste à trop insister sur les pièces de monnaie et pas assez sur les lingots, insistance qui, nous le verrons, est intimement liée avec l'intervention du gouvernement et avec la longue descente des unités monétaires, de leur masse en or et en argent à un nom pur et simple.

¹⁴ L'unité monétaire n'était pas simplement une unité pure de poids comme le gramme. C'était aussi une unité de masse d'un certain type de monnaie comme l'or. Le dollar était 1/20 d'once d'or, et pas d'autre chose. Nous trouvons ici une faille fondamentale dans l'idée d'avoir plusieurs matières premières comme monnaie qui a été omises. Si ne pouvons pas appeler les unités monétaires des grammes de n'importe quelle matière première, alors le dollar ne peut pas être le *nom* de plusieurs masses de plusieurs matières premières. La matière première choisie par le marché en tant que monnaie en était une seule en particulier, l'or ou l'argent métallique. Donc, *l'unité* de cette monnaie devait être cette matière première seule, et non pas une autre.

¹⁵ C'est pourquoi, dans les livres plus anciens, les discussions sur la monnaie et les étalons monétaires se produisent dans le cadre plus large d'une discussion des masses et des mesures. Ainsi, dans les travaux de Barnard sur une unification planétaire des masses et des mesures, l'auteur discute en appendice des problèmes possibles d'une unification des unités monétaires. Le livre contient également un appendice sur le système métrique. Lire BARNARD, Frederic A. P. *The Metric System of Weights and Measures, édition révisée*, New York, Columbia College, 1872.

autres matières premières du marché aient leur utilité propre, la monnaie – ou une matière première considérée strictement pour ses usages *monétaires* – ne sert qu'à *échanger* pour obtenir des biens et services. Donc, la monnaie, contrairement aux autres biens, dépend d'un pouvoir d'achat pré-existant pour être utilisée. Puisque c'est vrai pour n'importe quel jour où l'argent a existé, l'on peut donc suivre cette régression vers le passé, pour s'apercevoir que la matière première qui sert de monnaie a dû servir à quelque chose « avant », soit à l'époque du troc¹⁶.

Je voudrais mettre les choses au clair. Je ne suis *pas* en train de dire que la monnaie fiduciaire, une fois qu'elle s'établit sur les ruines de l'or, ne peut pas continuer indéfiniment par elle-même. Malheureusement, les ultramétallistes comme J. Laurence Laughlin avait tort. En effet, si la monnaie fiduciaire ne pouvait pas continuer indéfiniment, je n'écrirais pas cet essai pour plaider son abolition.

Le déclin de la masse vers le nom : monopoliser la frappe de monnaie

La débâcle de 1931 à 1933, période durant laquelle la planète a abandonné l'étalon-or, n'était pas un changement soudain d'une masse en or au nom donné à la monnaie de papier. Ce n'était que la dernière étape d'un procédé très long et compliqué. Il est primordial d'analyser les étapes logiques de cette transformation, non seulement pour des raisons historiques, mais aussi pour la création de politiques publiques modernes, pour analyser les étapes logiques de cette transformation. Chacune des étapes est survenue suite aux intervention successives du gouvernement.

Sur le marché, les matières premières prennent différentes formes pour différentes utilisations, ce qui comprend l'or et l'argent métallique. La forme de base de l'or traité est le lingot, qui servirait aux transactions très coûteuses. Pour les plus petites transactions de tous les jours, les lingots seraient séparés en plus petits morceaux – en pièce de monnaie – et ces dernières seraient solidifiées¹⁷ par l'ajout minime d'un autre métal pour créer un alliage prévenant l'abrasion (on en tiendrait compte dans la masse finale). Il faut comprendre que toutes les formes d'or seraient de la monnaie, puisque le métal s'échange selon sa masse. Un bijou en or en lui-même est de l'argent et un accessoire décoratif; il pourrait être utilisé comme moyen d'échange, mais sa forme n'est pas commode pour en être un. De toute façon, il faudrait probablement fondre le bijou en lingot avant de l'utiliser comme monnaie. Même des poches de poussière d'or pourraient être utilisé comme moyen d'échange dans les villes minières. Bien sûr, il en coûte quelque chose de changer l'or d'une forme à l'autre. Donc, sur le marché, l'or en pièce de monnaie aurait tendance à valoir un peu plus que sa masse équivalente en lingot, puisqu'il est généralement plus cher d'obtenir une pièce de monnaie d'un lingot que de fondre une pièce de monnaie pour en faire un lingot.

¹⁶ Ludwig von Mises a développé cet important théorème de régression dans *Théorie de la monnaie et du Crédit*, p.97-123, et l'a défendu contre les critiques de Benjamin M. Anderson et Howard S. Ellis dans *L'action humaine*, New Haven, Yale University Press, 1949, p. 405-408. Voir également SCHUMPETER, Joseph A. *Histoire de l'analyse économique*, New York, Oxford University Press, 1954, p.1090. Pour une réponse au professeur J. C. Gilbert sur ses prétentions que l'établissement du Rentenmark contredit le théorème de régression, lire ROTHBARD, Murray N. *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*, publié dans SENNHOLZ, Mary, éditrice. *On Freedom and Free Enterprise*, Princeton, Van Nostrand, 1956, p. 236 n.

Les dernières critiques du théorème de régression sont celles du professeur Patinkin, qui accuse Mises d'inconstance parce qu'il a basé le théorème sur un dérivé de l'utilité marginale de la monnaie provenant de l'utilité marginale des biens et services qu'elle achètera, plutôt que sur l'utilité marginale des encaisses, approche utilisée par Mises dans le reste de son travail. En fait, le théorème de régression dans les travaux de Mises est très constant, mais il fonctionne sur un niveau différent; le théorème démontre que l'utilité marginale même de la monnaie de *détenir* – tel qu'analysé ailleurs par Mises – est elle-même basée sur le fait *antécédent* que la monnaie a un pouvoir d'achat en *biens*. PATINKIN, Don. *Monnaie, l'intérêt et les prix*, Evanston, Illinois, Row, Peterson, 1956, p.71-72, 414.

¹⁷ L'or pur – 24 carats – est tellement ductile qu'il peut s'étirer longuement sans qu'il ne se rompe.

La toute première, et la plus cruciale, intervention d'un gouvernement dans le marché de la monnaie est de monopoliser la frappe – transformer les lingots en pièce de monnaie. Le prétexte pour agir de la sorte – curieusement endossé par presque tous les économistes – est que les frappeurs de monnaie privés auraient tendance à frauder le public en produisant des pièces plus légères ou de moins bonne qualité. C'est une raison plutôt superficielle si l'on considère les nombreux exemples historiques de gouvernements qui corrompent la frappe et les standards monétaires. Nonobstant ce fait, nous savons très bien que les entreprises privées sont capables d'offrir un éventail presque infini de biens de très haute précision. Pourtant, personne ne semble vouloir nationaliser l'industrie des outils ou de l'électronique afin d'en protéger les standards. Et personne ne veut l'abolition des contrats simplement parce que certains en rédigent des frauduleux. Le meilleur remède contre la fraude n'est-il pas la loi, qui défend les droits de propriété¹⁸?

L'argument de base contre la frappe privée est que l'entreprise de la frappe fonctionne selon une loi mystérieuse qui lui est propre – la loi de Gresham –, qui affirme que « les mauvaises pièces supplantent les bonnes », contrairement à d'autres secteurs économique où ce sont plutôt les meilleurs produits qui supplantent les mauvais¹⁹.

Mais Mises a brillamment montré que la loi de Gresham formulée de cette façon était une erreur. La loi est plutôt le résultat de l'effet habituel du contrôle des prix du gouvernement. Dans le cas présent, c'est la fixation artificielle par le gouvernement du taux de change entre deux ou plusieurs monnaies qui crée une pénurie d'une monnaie sous-évaluée et un surplus d'une autre, sur-évaluée. La loi de Gresham est donc une loi concernant l'intervention du gouvernement plutôt que le libre-marché²⁰.

La nationalisation de la frappe de monnaie a endommagé le libre marché et le système monétaire de plusieurs façons. Tout d'abord, la frappe opérée par le gouvernement est sujette aux mêmes failles, à la même inefficacité et à la même tyrannie sur le consommateur que tous les autres services gouvernementaux. Puisque les pièces de monnaies ont une forme pratique pour les transactions quotidiennes, un décret gouvernemental exigeant que seules les dénominations X, Y et Z vont être frappées crée une perte d'utilité au consommateur et substitue la diversité du marché à l'homogénéité. Cela engage également sur la longue et désastreuse pente descendante de l'insistance sur le nom et non

¹⁸ L'on peut supposer que dans le libre-marché, les citoyens pourront s'assurer de l'authenticité de leurs pièces de monnaie (masse et pureté) – comme ils le font avec les lingots – ou encore s'en faire frapper chez des entrepreneurs ayant bâti une solide réputation.

Même dans les beaux jours de l'étalon-or, peu d'écrivains semblaient vouloir briser les standards sociaux et considérer la possibilité de la frappe privée de monnaie. Toutefois, Hebert Spencer s'y intéressait. *Le droit d'ignorer l'État*, New York: Appleton, 1890, p. 488-489. L'économiste français Paul Leroy-Beaulieu s'y intéressait également. Lire CONANT, Charles A. *Monnaie et banque, principes*, New York, Harper, 1905, vol.1, p. 127-128. Lire aussi READ, Leonard K. *Government—An Ideal Concept*, Irvington-on-Hudson, New York, Foundation for Economic Education, 1954, p. 82ff. Récemment, le professeur Milton Friedman, bien que totalement hostile envers l'étalon-or, a, étonnement, campé une position semblable dans *A Program for Monetary Stability*, New York, Fordham University Press, 1960, p. 5. Pour des exemples de succès historiques de frappe privée, lire BARNARD, B. W. *The Use of Private Tokens for Money in the United States*, *Quarterly Journal of Economics*, 1916-47, p. 617-626; Conant, vol. 1, pp. 127-32; SPOONER, Lysander. *A Letter to Grover Cleveland*, Boston: Tucker, 1886, p. 69 et LAUGHLIN, J. Laurence. *A New Exposition of Money, Credit and Prices*, Chicago, University of Chicago Press, 1931, vol. 1, p. 47-51.

¹⁹ Lire la critique de W. Stanley Jevons sur Spencer dans *La monnaie et le mécanisme de l'Échange*, 15^e édition, Londres, Kegan Paul, 1905, p. 63-66.

²⁰ Voir MISES. *L'action humaine*, p.432n, 447, 754. William Brough anticipait, en quelque sorte, les écrits de Mises au début du siècle : « La meilleure monnaie va toujours éloigner la moins bonne de l'usage courant si les individus qui la manipulent peuvent agir librement selon leur propre intérêt. C'est seulement quand la mauvaise monnaie est endossée par l'État au travers des cours légaux qu'elle peut faire sortir la bonne monnaie de l'usage courant ». *Open Mints and Free Banking*, p. 35-36

sur la masse. En d'autres termes, quand la frappe est privée, il y aurait autant de dénomination de pièces que de demandes de la part des consommateurs. Le frappeur privé garantirait sans doute la qualité de ses pièces plutôt que leur masse, et les pièces seraient mises en circulation selon leur masse. Mais si le gouvernement décrète seulement quelques dénominations, alors les gens commencent à oublier la masse, et le nom de la pièce de monnaie gagne en importance. Par exemple, l'Europe s'est questionnée pendant des siècles pour savoir quoi faire des vieilles pièces de monnaie usées. Si l'usure d'une pièce de 30 grammes fait descendre sa masse à 25 grammes, alors il serait logique que cette pièce soit considérée selon sa nouvelle masse et non selon sa masse d'origine. Mais puisque l'étape de 30 grammes était frappée par l'État, l'on y voyait un obstacle inexplicablement insurmontable à une solution pourtant si simple. De plus, une telle corruption du système monétaire s'est produite au travers de décrets stipulant que les pièces nouvelles devaient être considérées sur un pied d'égalité avec les plus vieilles. Ainsi, la loi de Gresham faisait que les gens amassaient avec excès les nouvelles et seules les plus vieilles demeuraient en circulation²¹.

L'étape royale sur la monnaie a aussi graduellement changé l'importance de la masse vers celle du nom en enveloppant la frappe dans les filets mystiques de la « souveraineté » de l'État. Pendant des siècles, il n'y avait aucune honte à ce que des pièces de monnaie étrangères circulent n'importe où ; le nationalisme monétaire n'en était qu'à ses premiers balbutiements. Les États-Unis utilisaient presque qu'exclusivement des pièces étrangères durant le premier quart du XIX^e siècle. Mais au fil du temps, la monnaie étrangère est devenue illégale, et le nom de l'unité monétaire nationale est devenue nettement plus important.

La corruption du système monétaire au travers des siècles a engendré une perte de confiance dans la monnaie comme unité de masse. Les standards de masses ne sont utiles que s'ils sont immuables. Le mètre vaut la même chose partout dans le monde. Mais profitant de son monopole de la frappe, l'État en a profité pour jongler avec les standards de masse de la monnaie pour son propre avantage. C'est comme si l'État était un gros entrepôt qui acceptait plusieurs tonnes de cuivres ou d'autres matières premières de ses clients, et qu'une fois que ceux-ci veulent ravoir leur marchandise, le commis annonce qu'un kilogramme vaut maintenant 750 grammes et non plus 1000, se gardant ainsi 25 % du produit pour sa propre utilisation. Inutile de mentionner que n'importe quelle agence privée agissant de la sorte se ferait vite arrêter pour fraude²².

Le déclin de la masse vers le nom : encourager l'inflation bancaire

La tendance naturelle de l'État est l'inflation. Cette affirmation choquera ceux qui sont habitués de voir l'État comme étant formé de membres de la nation qui travaillent d'arrache-pied pour le bien-être de tous, mais je la crois néanmoins vraie. La raison en semble évidente. Comme je l'ai mentionné plus haut, l'argent est acquis sur le marché en produisant des biens et services, et ensuite en achetant l'argent en échangeant ces biens et services. Il existe toutefois une autre façon d'obtenir de l'argent : le créer soi-

²¹ Le monopole de la frappe a également permis à l'État d'exiger un prix de monopole (seigneurage) pour ses services de frappe, ce qui imposait un coût supplémentaire dans la conversion des lingots en pièce de monnaie. Des années plus tard, l'État a plutôt subventionné la frappe, créant une transformation excessive des lingots en pièces de monnaie. Les partisans modernes de l'étalon-or semblent malheureusement approuver ce type de frappe. Quand elle est privée, les frappeurs vont évidemment imposer des frais, qui couvrent à peu près les vrais coûts du minage (brassage).

²² En plus du monopole de frappe, un autre outil critique du contrôle gouvernemental sur la monnaie est les lois de cours légaux, superflues au mieux, malicieuses et un moyen de fixer arbitrairement les taux de change au pis. Comme William Brough l'a remarqué : « L'existence d'une loi sur la réception de monnaie est aussi superflue qu'une sur la réception du blé ou du coton. Le droit commun suffit pour faire respecter les contrats dans un cas comme dans l'autre ». *The Natural Law of Money*, p.135. La même idée a été défendue par FARRER, T.H. *Studies in Currency*, 1898, Londres, Macmillan, 1898, p.42ff.

même sans rien produire, par contrefaçon. Créer de l'argent est nettement moins forçant qu'en produisant des biens et services. Ainsi, l'État, avec son monopole toujours plus écrasant de création de la monnaie, a une avenue très facile à emprunter pour bénéficier ses propres membres et certains groupes de la société²³.

Ce chemin est nettement plus aguichant, mais surtout moins dérangeant que celui des impôts, qui peuvent soulever une forte opposition. Créer de l'argent à partir de rien, au contraire, confère des bénéfices évidents à ceux qui le crée et le reçoivent en premier. La perte imposée au reste de la société demeure inconnue à l'observateur profane. Cette tendance de l'État devrait suffire pour empêcher tous les complots d'économistes et d'autres agents du gouvernement pour contrôler et stabiliser l'offre de monnaie de papier.

Quand les pays fonctionnaient encore avec les étalons-espèce, les billets de banques et du gouvernement étaient émis comme étant remboursable dans lesdites espèces. Ils étaient des substituts de monnaie, un genre de reçu pour entreposer son or, qui pouvait être remboursé selon sa valeur sur demande. Mais très vite, l'émission de ces substituts est passé de réserves intégrales²⁴ à la création pure et simple d'argent. Les gouvernements ont constamment insisté pour promouvoir, encourager et étendre la circulation de billets et décourager les gens d'utiliser de l'or. Chaque banque a deux grands contrôle dans la création d'argent : une demande de remboursement par des non-clients (qui proviennent d'autres banques ou par ceux qui veulent utiliser de l'argent standard) et une crise de confiance en la banque par les clients, ou panique bancaire. Les gouvernements se sont toujours efforcés d'élargir ces limites, qui seraient très étroites dans un système bancaire « libre » – où les banques peuvent faire ce qu'elles veulent, du moment qu'elles puissent remplir leurs obligations de rembourser en espèce sur demande. Il a créé une banque centrale pour élargir les limites dans tout le pays en permettant aux plus petites banques de grossir ensemble – et ce sous la protection du gouvernement. Ce dernier rassurait les banques en leur disant qu'il ne les laisserait pas faire faillite, soit en utilisant la doctrine conventionnelle que la banque centrale est un « prêteur de dernier recours » (ou banque de réserves) ou, comme c'est arrivé aux États-Unis, en suspendant tout simplement les paiements en espèces, c'est-à-dire en laissant les banques fonctionner normalement tout en leur permettant de refuser leurs obligations contractuelles de remboursement en espèce²⁵.

²³ Ceci est un corollaire à la brillante distinction, amenée par Franz Oppenheimer, entre les deux avenues possibles pour la richesse, la production et l'échange, qu'il appelle « moyens économiques », et la saisie ou la confiscation, qu'il appelle « moyens politiques ». L'inflation, que je définis ici comme la création de monnaie (c'est-à-dire l'augmentation de substituts à l'argent pas entièrement supportés par un étalon-espèce), se révèle donc comme un moyen politique majeur. Oppenheimer définit l'État, incidemment, comme une organisation de moyens politiques. *L'État, ses origines, son évolution et son avenir*, New York, Vanguard Press, 1926, p.24ff.

²⁴ Voir p.6

²⁵ Il existe un mythe persistant, et largement accepté, que les « wildcat banks » proviennent d'un système bancaire libre. En fait, elles proviennent plutôt d'une tradition, commencée en 1814 et perpétrée durant toutes les crises économiques subséquentes, qui laissait les banques fonctionner sans les obliger à rendre des paiements en espèce.

Un autre mythe largement répandu veut que les banques centrales sont créées pour *surveiller* l'inflation des banques commerciales. La second Bank of the United States, au contraire, a été inaugurée en 1817 pour tenter d'éponger les tendances inflationnistes des banques à charte étatiques, qui pouvaient fonctionner sans devoir rembourser en espèce depuis 1814. Elle était un substitut plutôt faible pour ramener un retour véritable des paiements en espèce. Ce fait a été clairement supporté à l'époque par des défenseurs inconditionnels des devises comme Daniel Webster et John Randolph de Roanoke, Virginie. Le sénateur William H. Wells, fédéraliste du Delaware a affirmé que la banque a été créée « apparemment afin de corriger le mal qui rongait notre monnaie de papier en restreignant et en encadrant la sur-émission de billets de banque, et pourtant elle est venue pour nous causer les mêmes problèmes, n'étant elle-même qu'une vulgaire planche à billets ». *Annals of Congress*, 14^e Congrès, 1^{re} Session, 1^{er} April 1816, p. 267-70. Voir également *ibid.*, p. 1066, 1091 et 1110ff.

Et en ce qui concerne la Réserve fédérale, la raison principale de sa création était de rendre l'offre de monnaie plus « élastique » et de centraliser les réserves afin de les rendre plus « efficaces », c'est-à-dire de promouvoir et de faciliter

Un autre moyen utilisé au fil du temps par les gouvernements fut de convaincre les gens de ne pas utiliser d'or pour leurs transactions quotidiennes. Le faire était ridiculisé comme étant un anachronisme inadapté au monde moderne. Les ploucs qui n'avaient pas confiance aux banques étaient souvent l'objet de moqueries. En ce sens, l'or était de plus en plus confiné dans les voutes des banques et utilisé pour les très grosses transactions. Il fut donc très facile d'abandonner l'étalon-or durant la Grande Dépression, puisqu'à ce moment, le public était convaincu que les seuls gens qui en souffraient n'étaient qu'une poignée de ramasseurs excessifs d'or égoïstes, misanthropes et subtilement antipatriotiques. En fait, aussi tôt que la Panique de 1819, une personne qui demandait un remboursement en espèce de ses billets – bref, qui demandait ce qui lui appartient – était vue comme un agitateur qui ne voulait que saboter le système bancaire et toute l'économie. Et dans les années 30, il était donc facile de dénoncer ces ramasseurs excessifs d'or comme étant presque des renégats²⁶.

Ainsi, en imposant une banque centrale, en suspendant les paiements en espèce et en encourageant les gens à utiliser les billets de banque ou leur équivalent plutôt que l'or dans leurs transactions quotidiennes, les gouvernements ont créé de l'inflation, et donc encore plus de substituts à l'or (une proportion grandissante de passif redevable sur demande en or par rapport aux réserves d'or). Avant les années 30, en bref, l'étalon-or – une base d'or chancelante supportant une pyramide inversée toujours plus grandissante de réclamations monétaires – était prêt à s'effondrer aux premiers signes d'une dépression sévère ou d'une vague de paniques bancaires²⁷.

Un système bancaire pleinement garanti par l'or

Nous venons donc d'énumérer les différences fondamentales entre moi-même et la majorité des

l'inflation. Soit dit en passant, les obligations de réserves ont été directement diminués dès l'inauguration de la Réserve. Cf. l'œuvre importante, mais totalement oubliée, de PHILIPPS, C.A., MCMANUS, T. F. et NELSON, R. W. *Banking and the Business Cycle*, New York, Macmillan, 1937, p. 21ff et passim. Voir aussi BURRELL, O. K. *The Coming Crisis in External Convertibility in U. S. Gold, Commercial and Financial Chronicle*, 23 April 1959, p. 5.

Pour une discussion historique sur un système bancaire libre ou une banque centrale, lire SMITH, Vera C. *The Rationale of Central Banking*, London, King, 1936.

²⁶ Durant la Panique, l'économiste Condé Raguette, sénateur étatique de Philadelphie, a écrit ce qui suit à un David Ricardo perplexe : « Vous dites, dans votre lettre, ne pas comprendre pourquoi des gens qui avaient le droit de demander des paiements en espèce des banques pour leurs billets s'en sont longuement empêchés. Cela peut facilement paraître paradoxal pour un homme habitant un pays où une loi du parlement est nécessaire pour secourir un banque, mais ce léger détail peut facilement être résout. L'ensemble de notre population est soit actionnaire des banques, soit débiteur de celles-ci. Un homme qui n'est ni l'un, ni l'autre, et qui exigerait que les banques rendent justice, aurait vite été dénigré comme étant un ennemi de la société ... » Raguette à Ricardo, 18 avril 1821, dans RICARDO, David. *Minor Papers on the Currency Question, 1809-23*, ed. Jacob Hollander, Baltimore, Maryland, The Johns Hopkins Press, 1932, p. 199-201.

En 1931, par exemple, le président Hoover a lancé une croisade contre les « accumulateurs excessifs traitres ». Elle était menée par la Citizens' Reconstruction Organization, elle-même dirigée par le colonel Frank Knox de Chicago. Jesse Jones rapportait que, durant la panique bancaire au début de 1933, Hoover a sérieusement songé à ressusciter une loi oubliée de temps de guerre qui criminalisait l'accumulation excessive. JONES, Jesse H. et ANGLY, Edward. *Fifty Billion Dollars*, New York, Macmillan, 1951, p. 18. Il est important de mentionner que la supposée dévotion de l'administration Hoover envers l'étalon-or est un mythe. Comme son sous-secrétaire au Trésor a (plutôt fièrement) déclaré : « L'abandon de l'étalon-or ne peut être attribué à Franklin Roosevelt. Sa nécessité avait été décidée par Odgen Mills, secrétaire au Trésor, et par moi-même son sous-secrétaire, bien avant que Franklin Roosevelt ne devienne président ». BALLANTINE, Arthur A. *New York Herald-Tribune*, 5 mai 1958, p.18.

²⁷ En ce moment, le pire exemple d'aide gouvernementale envers les banques est la très populaire assurance-dépôts – qui donne presque carte blanche aux banques de la part du gouvernement pour les protéger de toute crise de demande de remboursement. Ainsi, à peu près toutes les protections naturelles du marché sur l'inflation bancaire ont disparu. Simple curiosité : si les banques sont ainsi protégées des pertes par les gouvernements, jusqu'à quel point sont-elle encore des institutions privées?

économistes qui prônent encore un retour à l'étalon-or. Ces derniers, représentés par le Dr. Walter E. Spahr et ses associés du Comité national des économistes sur la politique monétaire, croient essentiellement que l'étalon-or d'avant 1933 était une institution viable en tout point et que s'en débarrasser en 1933 n'était qu'un acte de mauvaise foi qu'il suffirait d'abroger afin de ré-établir notre système monétaire sur une base solide. Moi, au contraire, je vois l'année 1933 comme le dernier chaînon d'une très longue chaîne d'événements malheureux. Il est très clair pour moi que l'étalon-or des années 20 était tellement gâché qu'il pouvait s'écrouler n'importe quand. Retourner à ce type d'étalon-or, bien que plus souhaitable que notre système actuel, ne ferait que frayer le chemin pour un autre effondrement – et j'ai bien peur que cette-fois là, ça en sera fait de l'or. Bien qu'une période de transition serait plus difficile, ce serait plus doux pour l'étalon-or, et aussi mieux pour la santé de l'économie du pays à long terme, de revenir vers un étalon-or plus fort et plus viable que celui que nous avons perdu.

J'ose avancer que mes lecteurs ont été surexposés aux enseignements de l'École de Chicago pour être choqués par l'idée de réserves intégrales. Évidemment, ce sujet mérite plus d'attention que je ne peux lui en donner ici. Je peux simplement dire que mes opinions sur les réserves intégrales sont considérablement différentes, quant à son moteur, de celles de l'École de Chicago. Le groupe de Chicago voit les réserves intégrales comme un moyen – un outil utile et efficace pour les gouvernements pour manipuler l'offre de monnaie, sans avoir à subir les délais ou les frictions du système bancaire. En ce qui me concerne, les réserves intégrales se rapprochent plutôt du cœur de notre système de libre-marché et de droits de propriété au grand complet²⁸.

Selon moi, l'émission de promesses de paiement sur demande au-delà de la quantité de bien disponibles est simplement frauduleux, et notre système judiciaire devrait la considérer comme tel. Cela veut dire que la banque émet de « faux » reçus d'entrepôt – par exemple, pour des grammes d'or qui n'existent pas dans les coffres-forts. C'est de la contrefaçon légalisée; c'est de la création d'argent sans avoir produit au préalable qui se bat pour des ressources contre ceux et celles qui ont produit quelque chose. Bref, je crois que le système de réserves fractionnaires est désastreux autant pour la morale que pour les bases et pour les institutions fondamentales de l'économie de marché.

Je suis bien familier avec les nombreux arguments supportant le système de réserves fractionnaires. L'un d'eux affirme que c'est simplement économique. Les banques ont commencé avec des réserves intégrales, mais elles se sont habilement aperçu que seulement une partie de ces demandes allaient possiblement être remboursées. Il semblait donc sûr soit de prêter l'or à profit ou d'émettre des pseudos reçus d'entrepôt – en billets de banques ou en dépôts – pour l'or et de prêter ces derniers. Les banques ici agissent comme un entrepreneur malicieux. Mais tel est aussi le cas d'un escroc malicieux, quand il retire l'argent du compte de la compagnie pour l'investir dans une quelconque aventure financière. Comme le banquier, il voit une occasion de faire du profit avec les biens *de quelqu'un d'autre*. L'escroc sait bien, imaginons un instant, que le vérificateur général viendra le 1^{er} juin pour vérifier les comptes, et il a bien l'intention de repayer cet « emprunt » avant ce temps. Supposons qu'il réussisse; est-il donc vrai que personne n'a perdu et que tout le monde a gagné? Je proteste : un vol s'est produit, et il doit être condamné et non approuvé. N'oublions pas que le partisan des banques suppose que quelque chose ne fonctionne pas seulement si tout le monde, en même temps, décidait de se faire rembourser son dû, seulement pour s'apercevoir qu'il n'est pas là. Néanmoins, je maintiens que le crime – le vol – s'est produit dès que l'escroc s'est emparé de l'argent et non quand on se rend compte de son « emprunt »²⁹.

²⁸ L'autre différence, bien sûr, est que je veux que ces réserves intégrales soient pleinement garanties par l'or ou l'argent métallique, contrairement à l'École de Chicago qui préfère des réserves intégrales de monnaie fiduciaire. Un dollar pleinement garanti par l'or empêcherait complètement l'intervention du gouvernement dans le système monétaire.

²⁹ Qu'on ne me méprenne pas : je n'accuse pas les banquiers modernes d'être des fraudeurs ou des escrocs. Les banques

Un autre argument populaire veut que le fait que les billets et les dépôts soient remboursables sur demande n'est qu'une sorte d'accident; il ne s'agit que de simples transactions de crédit. Les déposants ou ceux qui détiennent des billets ne font que prêter leurs fonds à la banque, qui à son tour sert d'intermédiaire pour prêter l'argent aux entreprises. Alors pourquoi donc réprimer le crédit productif? L'ennui, c'est qu'il existe une différence fondamentale entre *transaction de crédit* et *transaction de réclamation*, tel que l'a démontré Mises. La première implique toujours l'achat d'un *bien futur* par le créiteur en échange d'un reçu stipulant que ledit bien lui arrivera dans le futur. Mais une réclamation – les dépôts bancaires et les billets de banque sont des réclamations d'argent – ne veut en rien dire que le créiteur renonce à quelque bien présent que ce soit. Au contraire, le détenteur de billets ou de dépôts est encore propriétaire de son argent (le bien présent) parce qu'il peut s'en prévaloir, grâce à un reçu d'entrepôt, et en demander le remboursement quand il le veut³⁰. Cela constitue le cœur du problème, et c'est pourquoi le système de réserves fractionnaires crée du nouvel argent contrairement aux agences de crédit. En effet, les reçus d'entrepôt ou réclamation d'argent sont acceptés sur le marché comme l'équivalent de la monnaie standard elle-même.

Aux personnes qui croient encore que la majorité des dépôts bancaires ne sont que des fonds économisés laissés volontairement dans les banques pour qu'ils soient investis à leur place, et non simplement laissés là comme encaisse, je vous pose cette question : si ce que vous dites est vrai, alors pourquoi ne pas changer le système bancaire afin de permettre que ces dépôts deviennent des obligations à maturité variable? Un changement de dépôts à vue à des obligations signifiera évidemment une chute drastique dans l'offre de monnaie. Mais si ces dépôts ne sont qu'une forme de crédit, alors les déposants ne devraient pas avoir d'objections et nous, les théoriciens des réserves intégrales, serons satisfaits. De plus, l'achat de ces obligations sera une occasion véritable pour économiser et investir avec l'argent existant plutôt qu'une augmentation risquée de la masse monétaire³¹.

En somme, je plaide pour que la loi soit changée pour que les billets de banque et les dépôts soient traités tels qu'ils sont d'un point de vue économique et social : des bons de réclamation, des reçus d'entrepôt pour de l'argent standard, bref que les propriétaires des billets et des dépôts soient reconnus comme les propriétaires légaux de l'or (ou, avec un étalon fiduciaire, du papier) déposé dans les voutes. Quand la loi considère les dépôts comme une dette, alors les billets et les dépôts sont plutôt une

sont tellement vénérées que l'on peut simplement dire qu'elles permettent une fraude légale, probablement inconnue de la presque totalité des banquiers. Quant aux orfèvres qui ont initié la pratique, je crois que notre opinion devrait être d'autant plus corrosive.

³⁰ « Il est habituel de reconnaître que l'on peut retirer en tout temps d'un dépôt au travers de billets ou de chèques, ce qui est vrai d'un point de vue juridique. Mais économiquement, ce n'est pas une transaction de crédit. Si *crédit*, d'un point de vue économique, signifie un échange d'un bien ou d'un service présent contre un bien ou un service futur, alors l'on peut difficilement accepter une telle transaction comme en étant une de crédit. Une somme d'argent échangée contre une réclamation convertible en espèce en tout temps agit de la même façon que le montant d'argent en tant que tel. Son déposant n'a échangé aucun bien ni service, présent ou futur. La réclamation qu'il a acquise par son dépôt est un bien présent pour lui. Déposer de l'argent ne veut en rien dire que le déposant a renoncé à son utilisation immédiate et de l'utilité qu'il procure. » MISES. *Théorie de la monnaie et du crédit*, p.268. Bref, je plaide pour que le cadre juridique soit plus conforme aux réalités économiques.

³¹ Le professeur Beckhart a récemment attiré l'attention sur une pratique ancienne, et couronnée de succès, des banques suisses qui consiste à émettre des obligations à maturité variable, et de son adoption récente de cette pratique en Belgique et aux Pays-Bas. Bien que Beckhart ne semble que considérer les obligations pour les prêts à long terme, je ne vois pas pourquoi les banques ne pourraient pas émettre des obligations de court terme aussi. Si les entreprises ont besoin de prêts à court terme, alors elles pourront les financer en se battant avec tout le monde sur le marché pour obtenir des fonds économisés. Pourquoi devrait-on laisser au marché à court terme le privilège spécial de créer de l'argent? BECKHART, Benjamin H. *To Finance Term Loans*, *New York Times*, 31 mai 1960.

forme de cautionnement³². Par rapport aux principes légaux généraux, ce ne serait pas un changement radical, puisque les reçus d'entrepôt sont présentement considérés comme étant des cautionnements. Les banques seraient simplement considérées comme étant des entrepôts à argent par rapport aux billets et aux dépôts³³.

Le professeur Spahr utilise souvent l'analogie du pont pour justifier le système de réserves fractionnaires. Le constructeur du pont estime combien de gens vont l'utiliser quotidiennement. Il construit le pont en se basant sur ces estimations et n'essaie pas nécessaire de satisfaire tous les citoyens de la ville, si jamais ils décidaient de tous traverser le pont en même temps. Il y a une erreur fondamentale dans ce raisonnement : les citoyens n'ont aucun droit légal de traverser le pont quand bon leur semble – l'évidence serait encore plus grande si le pont était construit par une compagnie privée. Au contraire de ceux qui traversent le pont, les détenteurs de substituts monétaires ont très certainement le droit légal de réclamer leur propre propriété quand bon leur semble. Ces réclamations doivent alors être frauduleuses, puisque les banques ne peuvent possiblement pas toutes les honorer³⁴.

À ceux qui veulent un dollar convertible en or mais qui sont satisfaits avec l'étalon-or d'avant 1933, l'on pourrait citer l'analyse d'Amasa Walker, l'un des plus grands économistes américains du siècle dernier : « Tant que les espèces sont détenues pour payer ces billets [supportés par des réserves fractionnaires], alors ce genre de monnaie est convertible et est considéré comme de l'argent. Mais quand l'élément de crédit excède les espèces disponibles, ce n'est qu'une promesse de remboursement et n'est donc pas

³² « L'on peut définir un *cautionnement* comme étant un transfert de propriété d'une personne à l'autre qui sous-entend que ladite propriété sera restituée dès que les termes de l'engagement seront remplis ... Quand il y a vente, on renonce à l'objet. Quand il y a cautionnement, on ne fait que renoncer temporairement à posséder l'objet. » SKLAR, Robert O. et PALMER, Benjamin W. *Business Law*, New York, McGraw-Hill, 1942, p.361.

Nussban se pose certainement la question quand il dit : « Il n'y a qu'au sens large et non technique du terme que la relation entre un déposant et sa banque puisse en être une fiduciaire. Il n'y a aucune cautionnement impliqué. *L'opinion du contraire imposerait un fardeau trop lourd sur le système bancaire* (mes italiques). Mais si une telle opération bancaire est incorrecte, alors c'est précisément cette sorte de fardeau qui devrait être imposé. Ce n'est qu'un exemple parmi tant d'autres de ce qui arrive à la jurisprudence quand les considérations pragmatiques des « politiques publiques » supplantent la recherche de principes de justice ». NUSSBAUM, Arthur. *Money in the Law, National and International*, Brooklyn, New York, Foundation Press, 1950, p.105.

³³ Au sujet des reçus d'entrepôt considérés comme des cautionnements, cf. SPENCER, William H. *Casebook of Law and Business*, New York, McGraw-Hill, 1939, p. 661ff.

Peut-être qu'un bon système judiciaire considérerait tous les « garanties de dépôts généraux » – permettant à l'entrepôt de rendre n'importe quel bien homogène au déposant – comme étant vraiment des garanties de dépôts spécifiques qui, comme les connaissements, reconnaissent le droit de propriété à des objets bien spécifiques.

Notant la supériorité des garanties de dépôts spécifiques de même que leur relation avec l'argent, Jevons affirme : « Le meilleur document à ordre qui soit ... est représenté par les connaissements, les billets de prêteurs sur gage ou n'importe quel autre certificat mentionnant la propriété d'un objet bien défini. Le point crucial concernant ces billets à ordre est *qu'ils ne peuvent pas être émis au-delà de l'offre de biens déposés, à moins de vouloir frauder* (mes italiques). L'émetteur ne doit qu'être le gardien de l'entrepôt, et puisque les biens peuvent être réclamés en tout temps, il ne peut légalement pas permettre qu'un objet déposé échappe à sa supervision jusqu'à ce qu'il soit retourné en échange du billet à ordre ...

Récemment, un meilleur système [que les garanties de dépôts généraux] a été introduit, et chaque lot de fer a été spécifiquement marqué et mis de côté afin de rencontrer une garantie particulière. La différence semble minime, mais elle est cruciale car elle pourrait encourager un certain laxisme dans l'honneur des contrats... De plus, il est maintenant possible [que les garanties de dépôts générales] puissent créer une offre artificielle de matières premières, c'est-à-dire faire croire aux gens à tort qu'une offre inexistante existe. Autrefois, il était largement reconnu par la loi que n'importe quelle cession de bien qui n'existe pas ne peut pas fonctionner. » *La monnaie et le mécanisme de l'échange*, p. 206-212, 221.

³⁴ Une banque qui fait faillite n'est pas seulement un entrepreneur dont les prévisions ont mal tourné. Elle est une entreprise dont la violation de la confiance a été révélée au grand jour. De plus, il est primordial que chaque entreprise ajuste la structure temporelle de son actif avec celle de son passif pour qu'ils soient égaux. Les banques échappent à cette règle; leurs prêts ont différentes maturités, tandis que leur passif est remboursable sur demande. Si l'actif et le passif devaient correspondre, alors l'actif ne serait qu'instantané, uniquement en argent comptant.

convertible. Donc, un système mixte de monnaie [supporté par des réserves fractionnaires] n'est que partiellement convertible. Le degré de cette convertibilité dépend de la proportion d'espèce par rapport aux dépôts et aux billets émis³⁵. »

Pour qui croit en la libre entreprise, un système bancaire « libre » a, sans aucun doute, plusieurs avantages. Non seulement est-ce plus constant avec les institutions de la libre entreprise, mais Mises et d'autres ont démontré que ce système mènerait non pas à la création d'une offre infinie de monnaie, tel qu'imaginé par des partisans utopistes d'un système bancaire libre comme Proudhon, Spooner, Greene et Meulen, mais plutôt à un système monétaire nettement plus sain que lorsque les banques sont contrôlées par une banque centrale. En termes clairs, un système bancaire libre serait nettement plus proche de l'idéal des réserves intégrales que le système actuel³⁶. Et si du « libre-échange bancaire est du libre-échange frauduleux », alors la meilleure façon d'agir serait certainement de purifier l'escroquerie du système bancaire. La seule objection de Mises contre un système bancaire pleinement garanti par l'or est que ça exposerait au grand jour les précédents malheureux du contrôle gouvernemental sur le système bancaire. Mais si un système de réserves fractionnaires est frauduleux, alors il devrait être rendu illégal, non par en tant qu'intervention du gouvernement dans le système monétaire, mais plutôt comme faisant parti de la prohibition générale de la fraude et de l'utilisation de la force³⁷. Avec cette interdiction générale de frauder, ma proposition de réforme bancaire laisserait les banques privées complètement libres³⁸.

Objections à un dollar pleinement garanti par l'or

Certaines objections standards ont été émises contre les réserves intégrales, et plus particulièrement contre une monnaie pleinement garantie par l'or. Une des objections les plus commune contre les réserves intégrales est, je trouve, vraiment curieuse : sous un tel système, les banques ne feraient plus de profits. Je ne vois pas pourquoi les banques ne pourraient pas charger leurs clients pour les services qu'elles rendent, tout comme les autres entreprises. Cet argument suppose que le système bancaire est très utile à la société; si tel est vraiment le cas, alors les clients des banques continueraient sans doute à payer un service qui leur est chargé, tout comme ils paient pour les chèques de voyage en ce moment. S'ils ne voulaient pas payer les coûts des services bancaires tout comme ils paient les coûts d'autres services qui leur sont utiles ailleurs, nous aurions alors la preuve que les avantages du système bancaire ont été largement surestimés. De toute façon, il n'y a pas de raison pourquoi les banques ne peuvent pas tenter leur chance sur le libre-marché comme toutes les autres entreprises.

³⁵ *The Science of Wealth*, 3^e édition, Boston, Little Brown, 1867, p.139. Dans le même ouvrage, Walker présente une analyse intense des défauts et des problèmes d'un système de réserves fractionnaires, p.126-222.

³⁶ Voir MISES, *L'action humaine*, p.439ff. La position de Mises rejoint celle de l'économiste français Henri Cernischi, qui supporte un système bancaire libre comme étant la meilleure façon de supprimer le crédit bancaire fiduciaire : « Je veux donner le droit à tous d'émettre des billets de banque afin que personne ne les accepte à l'avenir ». *ibid*, p.443.

L'économiste allemand Otto Hübner campe des positions similaires. Voir SMITH, *Rationale of Central Banking*, *passim*.

³⁷ En clair, notre projet de réforme légale serait parfaitement en ligne avec le but de Mises : « que les banques respectent les lois commerciales et civiles qui obligent chaque individu et chaque firme à pleinement respecter toutes ses obligations selon les termes d'un contrat » (*L'action humaine*, p.440). Autre point à mentionner sur un système bancaire libre : pour être défendable, les partisans des réserves intégrales devraient avoir le droit d'établir des « Ligues d'auto-défense anti-banque » (Anti-Bank Vigilante Leagues), qui inciteraient publiquement les détenteurs de billets et de dépôts de rembourser leurs dettes parce que leur banque était essentiellement en faillite.

³⁸ Cf. WALKER, p.230-231. Dans *A Program for Monetary Stability*, p.108, Milton Friedman a exprimé une certaine sympathie pour un système bancaire libre, mais seulement pour les dépôts; l'émission de billets demeurerait un monopole gouvernemental. Il faut s'apercevoir qu'il n'y a pas de différence économique entre un billet de banque et un dépôt. Leur différence n'est que technologique; économiquement, ils sont tous deux des promesses de paiement sur demande en monnaie standard.

La plus grande objection contre une monnaie pleinement garantie par l'or est que l'économie aurait une masse monétaire insuffisante. Certains économistes proposent une augmentation constante de l'offre de monnaie selon certains critères : croissance de la population, augmentation du volume de commerce, etc. D'autres préfèrent que la masse monétaire soit ajustée afin d'offrir un niveau stable et fixe de prix. Bien sûr, dans les deux cas, l'ajustement et la manipulation ne peuvent se produire qu'avec le concours du gouvernement. Ces économistes n'ont pas encore complètement assimilé la leçon monétaire de l'économie classique : la masse monétaire est sans importance. La monnaie remplit sa fonction en étant un moyen d'échange; tout changement dans son offre s'autoajustera donc dans le pouvoir d'achat de chaque unité monétaire, c'est-à-dire dans la quantité de biens et services que la monnaie peut acheter. Une augmentation de l'offre de monnaie veut simplement dire que plus d'unités de monnaie servent à effectuer des échanges, faisant donc diminuer le pouvoir d'achat de chacune. À cause de cet ajustement, la monnaie, contrairement à toutes les autres matières premières servant à la production ou à la consommation, n'offre pas de bénéfices sociaux quand son offre augmente. La seule raison pourquoi miner de l'or est utile, en fait, est parce qu'une plus grande offre d'or permet de satisfaire plus de ses usages non monétaires.

Il n'y a donc jamais de besoin pressant pour une grande offre de monnaie, à l'exclusion des usages non monétaires de l'or et de l'argent métallique. Une augmentation de la masse monétaire ne peut être bénéfique qu'à un groupe de personnes au détriment des autres, et comme nous l'avons vu, c'est exactement ce qui se produit quand le gouvernement ou les banques augmentent artificiellement la masse monétaire. C'est précisément ce que ma proposition de réforme vise à éliminer. Au fait, il ne peut pas y avoir une « pénurie » monétaire puisque le simple fait que le marché a décidé (et continue toujours) d'utiliser l'or ou l'argent métallique comme matière première de la monnaie prouve qu'il y en a assez pour être utile comme moyen d'échange. Le nombre de personnes, le volume de commerce et tous les autres supposés critères ne sont donc qu'arbitraires et sans aucune importance par rapport à l'offre de monnaie. Quant à l'idéal d'un niveau stable des prix, nonobstant les failles importantes dans l'adoption d'un indice de prix, deux points importants sont ignorés. Premièrement, l'idée même d'un niveau stable des prix est discutable. L'accumulation excessive, comme nous avons indiqué, est constamment attaquée; c'est pourtant une action librement commise et acceptée par le marché. Les gens veulent souvent augmenter la valeur réelle de leur encaisse, ou d'augmenter le pouvoir d'achat de chaque dollar. Ils peuvent avoir plusieurs raisons d'agir de la sorte. Pourquoi n'auraient-ils pas ce droit, tout comme ils ont d'autres droits sur le libre-marché? Or, il n'y a qu'avec leur « accumulation excessive », se produisant par des prix plus bas, qu'ils peuvent obtenir ce résultat. Ce n'est qu'en demandant plus d'encaisse, et donc en diminuant les prix, que le dollar peut assumer une valeur réelle plus élevée. Je ne vois pas pourquoi les manipulateurs étatiques devraient pouvoir priver le public de ce droit.

Deuxièmement, si les gens avaient un désir si brûlant d'avoir un niveau de prix stable, alors ils négocieraient tous leurs contrats selon un indice de prix qui fait l'unanimité. Le fait qu'un tel « standard tabulaire » a rarement été adopté en dit long sur les enthousiastes de la stabilité de prix, qui voudraient imposer leurs ambitions par la coercition de l'État. La monnaie, dit-on souvent, devrait fonctionner comme un repère; sa valeur devrait donc être stable et fixée, ou plutôt sa *masse* devrait être immuable, comme toutes les autres masses. Sa valeur, comme toutes les autres, devraient être laissée à la discrétion, au jugement et aux soins de chaque consommateur individuel³⁹.

³⁹ Isabel Paterson, théoricienne politique complètement tombée dans l'oubli, a écrit ceci au sujet de la combine du « dollar compensé », d'Irving Fisher, qui voulait trafiquer la masse du dollar pour en stabiliser la valeur : « Puisque toutes les unités de mesure sont décidées de façon arbitraire et non de façon légale, alors la loi peut facilement les changer. Une telle longueur de coton peut valoir un centimètre un jour, un décimètre le jour d'après et un mètre le jour suivant; une même quantité de métal précieux peut être libellé comme valant dix sous aujourd'hui et un dollar le lendemain. Cela signifierait en clair que des chiffres utilisés un autre jour ne signifieraient pas la même chose, et quelqu'un doit donc

Le professeur Yeager et un dollar pleinement garanti par l'or

L'une des discussions les plus importantes au sujet d'un dollar pleinement garanti par l'or ces dernières années a été initiée par le professeur Leland Yeager⁴⁰. Bien qu'il soit à l'opposé total du spectre – il préfère des monnaies fiduciaires flottantes –, il reconnaît la supériorité d'un dollar pleinement garanti par l'or à l'étalon-or d'avant 1933. Ses principales objections à l'étalon-or sont sa vulnérabilité à la déflation soudaine et considérable de même que les difficultés auxquelles les gouvernements doivent faire face quand une fuite d'espèce vers l'étranger menace les réserves des banques locales et force une contraction. Avec un dollar pleinement garanti par l'or, aucun de ces problèmes ne se produiraient :

Dans un monde où toutes les monnaies seraient ainsi garanties, chaque monnaie nationale serait composée exclusivement d'or (ou d'or et de reçus d'entrepôts pour de l'or sous forme de monnaie de papier et de jetons). Le gouvernement et ses agences n'auraient pas à se soucier de fuite des réserves. Les entrepôts d'or n'auraient jamais de problème avec les demandes de remboursement des billets pour de l'or puisque chaque dollar en circulation représenterait un dollar d'or en réserve. Il n'y aurait rien de tel que des politiques monétaires nationales indépendantes; le volume d'argent en circulation serait déterminé par les forces du marché. L'offre mondiale d'or serait distribuée entre les pays selon la demande d'encaisse des individus des pays. Il n'y aurait ni fuite, ni accumulation d'or dans aucun pays puisque chaque individu prendrait grand soin de ne pas laisser son encaisse augmenter ou diminuer à des proportions qu'il juge inappropriées par rapport à ses revenus et à sa richesse personnelle.

Avec des monnaies pleinement garanties par l'or, les différents pays auraient le même système monétaire, tout comme c'est le cas avec les nombreux États fédérés aux États-Unis. Il n'y aurait pas plus de raisons de se soucier du déséquilibre de la balance des paiements entre n'importe quel pays qu'il n'y a de raisons actuelles de se soucier du déséquilibre de la balance de paiements de la ville de New York. Si chaque individu et chaque institution prenait grand soin d'éviter les trop grands déséquilibres dans leur balance de paiement personnelle, ça serait suffisant. Des individus qui agissent pour maintenir leur encaisse à des niveaux appropriés s'assureraient « automatiquement » de la masse monétaire adéquate pour chaque pays.

Yeager signale que les problèmes de réserves nationales, de déflation, etc., sont dues à la tendance aux réserves fractionnaires de l'étalon-or, pas à l'or lui-même. « Les systèmes nationaux de réserves fractionnaires sont la vraie source de la plupart des difficultés associées à l'étalon-or. » Avec des réserves fractionnaires, les actions individuelles ne suffisent plus pour assurer la distribution idéale de l'offre d'or. « Les difficultés surviennent parce que les monnaies nationales mixtes – qui sont surtout composées de papier et seulement d'une partie d'or – ne sont pas assez internationalisées. Le principal défaut historique de l'étalon-or était la nécessité de "protéger" les réserves nationales d'or »

essuyer de lourdes pertes. Le « dollar compensé » est supposément plus avantageux parce que le vrai dollar, ou une quantité fixe, n'achètera pas toujours la même quantité de biens. Bien sûr! S'il n'y a pas d'intermédiaire de valeur, pas de monnaie, alors ni un mètre de coton, ni un kilogramme de fromage ne s'échangeraient pour une quantité invariable et fixe de n'importe quel autre bien. Il a été plaidé qu'un dollar devrait toujours pouvoir acheter la même quantité d'un bien spécifique. Il ne peut ni ne pourra le faire. Il pourrait le faire seulement si le même nombre de dollars et la même quantité de biens de toutes les sortes avaient toujours existé, qu'ils s'étaient toujours échangés et toujours dans les mêmes proportions. Mais si l'on admet l'existence de la consommation et de la production, alors les deux doivent constamment se développer au même rythme afin de se contrebalancer l'un l'autre. » *The God of the Machine*, New York, Putman, 1943, p.203n.

⁴⁰ YEAGER, Leland B. *An Evaluation of Freely-Fluctuating Exchange Rates*, thèse doctorale non publiée, Columbia University, 1952.

Les banques centrales, de part leur fonctionnement, ne font qu'empirer les choses : « En résumé, peu importe si une banque centrale empire les effets d'une fuite d'or, si elle demeure passive ou si elle la "compense"; son comportement est incompatible avec les principes d'un étalon-or véritable. En effet, n'importe quel type de contrôle monétaire est contraire aux principes d'un étalon-or pur⁴¹. »

Pourquoi Yeager, malgré cette représentation si éloquente d'une monnaie pleinement garantie par l'or, rejette l'étalon-or et préfère des monnaies fiduciaires flottantes? Principalement parce qu'il n'y a qu'avec celles-ci que les gouvernements peuvent stabiliser le niveau des prix dans sa juridiction en temps de dépression. Je ne veux pas m'attarder plus pour discuter des politiques de stabilisation, que je considère trompeuses et désastreuses. Je vais seulement dire que, contrairement aux professeur Yeager, une chute des prix et du taux de change ne sont pas des alternatives simples. Y croire, c'est succomber à un holisme méthodologique fatal et abandonner la voie plus saine de l'individualisme méthodologique. Si, par exemple, un syndicat de métallos dans un endroit donné cause du chômage en insistant que les salaires demeurent élevés malgré une chute des prix de l'acier, je le considère immédiatement comme injuste, comme coupable de la cause d'une mauvaise répartition des ressources et d'une distorsion de la production. Il serait bien sûr futile de remédier au problème en forçant tous les consommateurs de cet endroit d'en souffrir en augmentant le prix de leurs importations (au travers d'une chute du taux de change).

Tous les partisans d'une politique monétaire publique, de même que les nationalistes monétaires, souffrent d'un problème commun : comment délimiter l'utilisation d'une monnaie? S'il doit y avoir des monnaies fiduciaires nationales flottantes, quelles doivent être les frontières de la « nation »? Les frontières politiques n'ont certainement pas, ou si peu, d'importance économique. Le professeur Yeager a le courage de reconnaître ce fait et pousse le raisonnement de la monnaie fiduciaire presque à sa limite en militant pour, ou du moins en considérant, des monnaies mutuellement indépendantes pour chaque région ou chaque localité d'une nation.

Toutefois, Yeager ne pousse pas son raisonnement assez loin encore. Logiquement, l'ultime étape dans les monnaies fiduciaires flottantes seraient une monnaie émise par tous les individus. Nous avons vu que cela ne pourrait se produire dans un libre-marché. Mais supposons qu'on en arrive là en suivant l'élan du système présent ou par un autre moyen. Qu'est-ce qui arrive ensuite? Alors nous aurions un chaos sans précédent, avec des « Rothbards », des « Yeagers », des « Tremblays » et des milliards d'autre monnaie individuelles flottant librement sur le marché. Je crois que ce serait un exercice des plus instructifs si un économiste tentait d'analyser en détail à quoi ressemblerait un tel monde. Je crois pouvoir affirmer sans crainte qu'un tel monde régresserait à une forme complètement chaotique et complexe de troc, et que le commerce arriverait à une impasse puisqu'il n'y aurait plus d'intermédiaire monétaire pour faire des échanges. Dans ce monde, chaque échange individuel requerrait une « monnaie » différente. En fait, puisque monnaie *signifie* moyen d'échange, je ne crois pas que le concept même de monnaie s'appliquerait ici. Les calculs économiques indispensables donnés par les prix et la monnaie cesseraient sûrement puisqu'il n'y aurait plus d'unité de compte commune⁴².

Ceci constitue une critique sérieuse, et pas si farfelue, au sujet des monnaies fiduciaires parce qu'elles introduisent toutes un élément de chaos dans l'économie mondiale. Bref, les monnaies fiduciaires

⁴¹ Ibid., p. 9-17

⁴² Le professeur Yeager concède bel et bien qu'une monnaie indépendante par personne ou par entreprise serait aller trop loin. « Au-delà d'un certain point indéterminé, la prolifération de monnaies indépendantes pour des territoires de plus en plus petits nierait le concept même de monnaie. » Ce « point indéterminé », nous le croyons, est justement déterminé dès que le papier fiduciaire fait son entrée et saboter le système monétaire mondial. Voir YEAGER, Leland B. *Exchange Rates within a Common Market* », *Social Research*, Hiver 1958, p.436-437.

flottantes désintègrent la fonction même de la monnaie. Si chaque individu émettait sa propre monnaie, alors la désintégration serait totale; entretemps, les monnaies fiduciaires nationales – et encore plus les monnaies fiduciaires régionales et locales – désintègrent déjà en partie l'intermédiaire monétaire. Ils contredisent l'essence même de la fonction monétaire.

Finalement, le professeur Yeager ne comprend pas pourquoi des « libéraux⁴³ orthodoxes » comme Mises, Hayek et Robbins ont insisté sur l'importance de « l'internationalisme monétaire » de l'étalon-or. Sans supposer parler pour eux, je crois que la réponse peut venir en deux temps :

- 1) Parce qu'ils plaidaient pour la liberté monétaire plutôt que l'intervention et la gestion du gouvernement dans le domaine, et
- 2) Parce qu'ils préféraient l'existence de la monnaie par rapport au troc – parce qu'ils croient que la monnaie est un des aspects les plus magnifiques et les plus significatifs de l'économie de marché moderne, voire même de la civilisation elle-même.

Un intermédiaire monétaire est donc crucial pour le libre-marché, et plus l'utilisation de cette monnaie est répandue, plus le marché prend de l'expansion et mieux il fonctionne. Bref, une liberté de commerce véritable requiert bel et bien une matière première qui serve partout de monnaie – tel que nous l'enseigne l'histoire de l'économie de marché des siècles récents – soit l'or et l'argent métallique. Le plus petit fractionnement de cet intermédiaire international par du papier fiduciaire étatique désintègre inévitablement le libre-marché et fait perdre à la planète les fruits de ce marché. En bout de ligne, le problème en est un très sérieux : nous pouvons retourner vers l'or ou nous pouvons poursuivre la voie fiduciaire et retourner au troc. Ce n'est peut-être pas si hyperbolique d'affirmer que toute notre civilisation dépend de notre décision⁴⁴.

La tradition des réserves pleinement garanties par l'or

Je plaide donc que le meilleur système monétaire, et le seul qui soit complètement compatible avec le libre-marché et qui est libre de toute forme de force et de fraude, en est un pleinement garanti par l'or. C'est le seul système qui soit compatible avec la pleine préservation des droits de propriété. C'est aussi le seul système qui peut mettre fin à l'inflation et, par le fait même, aux cycles économiques⁴⁵. Et c'est la seule forme de l'étalon-or qui est en accord avec les raisons énumérées par le sous-comité Douglas contre un retour à l'or : « Une raison prédominante contre une disponibilité libérale des pièces d'or est qu'aucun gouvernement [ou banque?] ne devrait promettre ce qu'il ne pourrait rembourser si jamais la demande augmentait. Les systèmes monétaires depuis plus d'un siècle ont augmenté plus vite qu'il n'aurait été possible par l'accumulation d'or⁴⁶. »

Bien que ce programme est fort probablement « radical » en ce moment, il est important de se rappeler

⁴³ Au sens classique, c'est-à-dire d'intervention réduite du gouvernement.

⁴⁴ Les autres critiques de Yeager en sont, et il le reconnaît, contre toute tentative d'avoir des réserves bancaires intégrales, en or ou fiduciaire. Il y aurait, par exemple, un problème quant à la suppression de nouvelles formes de demandes de passif qui pourraient survenir pour éviter les restrictions légales. Je ne crois pas que ce soit un point très important. La fraude est toujours difficile à combattre, et elle persiste encore à ce jour sous différentes formes, tout comme d'autres crimes. Est-ce que cela veut dire que nous devons arrêter de rendre criminelle et de punir la fraude ainsi que les autres crimes contre la personne et la propriété? De plus, je suis sûr que les problèmes pratiques d'application de la loi seraient grandement diminués si le grand public recevait une éducation méticuleuse sur les fondements du système bancaire. Bref, si les partisans des réserves intégrales pouvaient former des ligues d'auto-défense anti-banque afin de montrer la base chancelante et immorale du système de réserves fractionnaires, alors le public aurait nettement moins tendance à éviter de telles restrictions comme c'est le cas présentement.

⁴⁵ Selon la théorie Mises-Hayek sur les cycles économiques, qui a été écartée, mais non réfutée, par la Révolution keynésienne.

⁴⁶ *Report of the Subcommittee on Monetary, Credit, and Financial Policies of the Joint Committee on the Economic Report*, 81^e Congrès, 2^e Session, Washington, 1950, p.41ff.

qu'il fait en fait parti d'une grande tradition, non seulement dans les traditions économiques classiques et des devises (currency school), mais aussi dans les traditions politiques américaines de Thomas Jefferson et d'Andrew Jackson. En d'autres mots, c'était leur programme. En passant, il faut mentionner qu'à peu près tous les historiens, à l'exception de William Graham Sumner et de Joseph Dorfman, considéraient à tort que ces deux présidents étaient économiquement ignorants et de vulgaires agrariens anticapitalistes qui dénigraient un système de crédit qu'ils n'avaient pas compris. Que l'on soit d'accord ou non avec leurs positions, l'on doit admettre que ces hommes écrivaient en pleine connaissance de l'économie classique et étaient pleinement dévoués au capitalisme et au libre-marché, envers qui ils voyaient les dommages causés par un système de réserves fractionnaires⁴⁷. En fait, l'on pourrait presque dire que ces Américains étaient des membres sans réserve de l'école des devises, qui étaient loin d'avoir la même dévotion presque aveugle que leurs pragmatiques cousins anglais avaient envers la Banque d'Angleterre. En effet, le principe des devises a été dit aux États-Unis plusieurs années avant de faire son apparition en Angleterre⁴⁸. Les fondateurs du principe des devises comme Condé Raguét ont réalisé ce que les plus éminents Anglais n'ont pas vu : les dépôts bancaires sont autant des substituts de monnaie que le sont les billets de banque; ils font donc parti de la masse monétaire⁴⁹.

Après la Guerre de Sécession, les économistes partisans des devises étaient préoccupés entre la bataille du nouveau billet vert et le problème de l'argent gratuit (free silver problem), et l'idée d'une devise pleinement garantie par l'or s'est dissipée des esprits. Toutefois, le général Amasa Walker a écrit durant les années 1860, tout comme un marchand de Boston, Charles H Carroll, dont les écrits brillants ont été négligés par l'Histoire, que les billets et les dépôts bancaires se devaient d'être pleinement garantis par l'or et que le nom « dollar » devait être remplacé par gramme d'or⁵⁰. Isaiah W. Sylvester, fonctionnaire au bureau d'analyse des métaux complètement négligés par les historiens, plaidait pour un dollar pleinement garanti par l'or de même que des standards parallèles⁵¹. Durant notre siècle, le seul économiste que je connaisse qui ait été en faveur de monnaies pleinement garanties par l'or fut le Dr. Elgin Groseclose⁵².

⁴⁷ Les historiens économiques conservateurs de la fin du XIX^e siècle voyaient Jackson comme étant un agrarien ignorant qui voulait détruire le capitalisme et lançait un appel à l'inflation contre la banque centrale. Les progressistes de l'école Beard ont adopté la même approche, mais ils saluaient plutôt Jackson pour sa position supposément anticapitaliste. L'école la plus récente – Bray Hammond-Thomas Govan –, a changé ses acclamations pour les Whigs et la Bank of the United States, qui était vue comme étant essentielle à un système de crédit moderne, contrairement aux opinions excessivement « devisistes » de Jackson.

⁴⁸ Durant la Panique de 1819, par exemple – plusieurs années avant que Thomas Joplin n'énonce les principes des devises en Angleterre –, Thomas Jefferson, John Adams, John Quincy Adams, Condé Raguét, Amos Kendall, le gouverneur Thomas Randolph de la Virginie et Daniel Raymond, auteur du premier traité sur l'économie aux États-Unis, ont tous écrit en faveur soit d'une monnaie pleinement composée d'or, soit pour une monnaie pleinement garantie par l'or. Voir ROTHBARD, Murray N. *The Panic of 1819: Contemporary Opinion and Policy*, dissertation doctorale, Columbia University, 1956. John Adams considérait l'émission de papier au-delà des espèces disponibles comme « du vol », Raymond considérait cette pratique comme une « fraude monumentale ». Des opinions semblables étaient partagées par l'économiste et idéologue français, et ami de Jefferson, le comte Destutt de Tracy. Cf. O'CONNOR, Michael J.L. *Origins of Academic Economics in the United States*, New York, Columbia University Press, p.28 et 38.

⁴⁹ C'est cet échec de l'école des devises anglaise qui a amené au rejet de la loi Peel en 1844, qui exigeait des réserves intégrales pour toute nouvelle émission de billets de banques mais qui ne mentionnait pas les dépôts bancaires.

⁵⁰ Au sujet de Carroll, lire MINTS, Lloyd W. *A History of Banking Theory*, Chicago, University of Chicago Press, 1945, p.129, 125ff, 155-156, et plus particulièrement le recueil des écrits de Carroll, *Organization of Debt into Currency and Other Papers*, édité par SIMMONS, Edward C., Salem, New York, Ayer, 1972.

⁵¹ SYLVESTER, Isaiah W. *Bullion Certificates as Currency*, New York, 1882. Au sujet des standards parallèles, lire aussi BROUGH, *Open Mints and Free Banking*, passim. Pour des critiques de Brough au sujet des problèmes causés par des noms indépendants de monnaie, voir *ibid.*, p.93.

⁵² Pour le citer : « Cette pratique des orfèvres, qui consistait à utiliser des fonds qui leur étaient confiés pour leur propre intérêt, était douteuse, sinon carrément malhonnête et frauduleuse. Un commis d'entrepôts qui prend les biens qui lui sont confiés qui les utilise à son propre avantage, en les utilisant ou en les prêtant, est coupable d'un délit pour avoir usé de biens dont il avait la responsabilité légale. C'est par casuistique, maintenant élevée au rang de principe économique

La route à suivre

Ayant décidé de revenir à un dollar pleinement garanti par l'or, nous sommes confrontés avec le problème d'y arriver. Il ne fait aucun doute qu'une période de transition ardue sera nécessaire pour l'accomplir. Mais une fois qu'elle est complétée, nous aurons la satisfaction de vivre sous le meilleur système monétaire possible et d'avoir éliminé l'inflation, les cycles économiques et la pratique immorale d'acquérir de l'argent aux dépens des producteurs. Puisque nous avons nettement plus de dollars que de dollars en or selon la masse fixe actuelle du dollar, deux options diamétralement opposées s'offrent à nous pour avoir un dollar pleinement garanti par l'or : forcer une déflation de la masse monétaire actuelle pour la faire correspondre à la valeur actuelle du stock d'or, ou « augmenter le prix de l'or » (diminuer la masse en or du dollar) afin que le stock total de dollars en or soit pleinement égal à l'offre actuelle de dollars. On peut aussi choisir une combinaison des deux.

Le professeur Sparhr et ses associés souhaitent le retour de l'étalon-or (bien que les monnaies ne seraient pas pleinement garanties par l'or), au « prix » courant de 35 \$ l'once, insistant sur l'importance de la fixité de la masse du dollar. Si nous étions avant 1933 et encore sous l'étalon-or, si imparfait fût-il, j'accepterais sur-le-champ. Le principe d'une masse fixe pour le dollar, mais surtout le principe de l'inviolabilité des contrats, sont vitaux pour tout le système de propriété privée, et vaut donc toutes les difficultés qu'engendrerait une déflation sévère. Nonobstant ce fait, nous avons transformé la déflation en un monstre inutile et avons négligé les conséquences saines d'une purge déflationniste sur les mauvais investissements créés par les cycles d'expansion économique, de même que l'aide plus qu'en retard qu'elle apporterait aux groupes à revenu fixe, frappés par des décennies d'érosion inflationniste, qui obtiendraient finalement une chute considérable des prix. Une déflation abrupte briserait aussi les

mais qui n'a aucun défenseur hors du système bancaire, que les commis d'entrepôt qui s'occupent d'argent sont soumis à une loi de divination : les banquiers sont libres d'utiliser l'argent qui leur est confié comme bon leur semble...

« Tôt ou tard, il faudra arrêter de prétendre que l'on peut retirer l'argent de notre compte bancaire en tout temps pendant qu'il est prêté à mille et une entreprises et reconnaître que la seule façon de s'assurer de la liquidité des dépôts bancaires est d'avoir de l'argent physique prêt quand le déposant viendra le réclamer, peu importe quand. Cela n'implique pas la disparition du crédit ni des compagnies de prêts. Cela voudrait plutôt dire que la séparation du crédit des rouages monétaires et la cessation de l'utilisation des instruments de crédit comme moyen d'échange. La forme la plus insidieuse et fictive de crédit disparaîtrait. Nous aurions toujours des investissements bancaires offrant du crédit à long terme, de même que des agents de changes et des compagnies de financement pour le crédit à court terme. Mais ledit crédit ne serait pas un transfert de pouvoir d'achat factice puisé à même les réserves du système bancaire, qui elles-mêmes proviennent de l'utilisation de chèques. Le crédit ainsi disponible serait véritable, c'est-à-dire un transfert de richesse véritable pour de la richesse qui sera créée et rendue plus tard. Un tel type de crédit ne serait pas inflationniste, comme l'est le crédit bancaire, puisque chaque dollar rendu disponible en pouvoir d'achat à l'emprunteur proviendrait en une abstention d'acheter de la part du prêteur. Ce ne serait qu'un transfert de pouvoir d'achat et non la création d'un pouvoir d'achat factice ». *Money, The Human Conflict*, Norman, University of Oklahoma Press, 1934, p.178, 273.

Le professeur F.A. Hayek, dans son œuvre *Monetary Nationalism and International Stability*, New York, Logans, Green, 1937, était hautement sympathique envers les monnaies pleinement garanties par l'or et a brillamment démontré dans ses analyses la supériorité d'un tel système au système de réserves fractionnaires de l'étalon-or et aux monnaies fiduciaires indépendantes. En bout de ligne, il a apparemment mis l'idée de côté à cause des problèmes de l'évasion bancaire. De plus, il a conclu avec incohérence que le système monétaire idéal serait dirigé par une banque centrale mondiale; l'étalon-or n'est que meilleur deuxième. Robbins, dans ses discussions sur les réserves bancaires intégrales, était plus sympathique à l'idée d'un système bancaire libre sous un étalon-or. ROBBINS, Lionel. *Economic Planning and International Order*, Londres, Macmillan, 1937, p.269-305. Récemment, Hayek a complètement abandonné l'étalon-or pour se tourner vers un étalon de plusieurs matières premières, *A Commodity Reserve Currency*, dans son livre *Individualism and Economic Order*, Chicago, University of Chicago Press, 1945, p. 209-219. Puisque la principale raison de son changement est que l'offre totale d'or n'est pas assez flexible pour changer au besoin – et puisque, même dans d'anciens travaux, il écrivait au sujet d'un offre mondial de monnaie déterminée « rationnellement » et réglementée par une autorité monétaire mondiale –, il est clair qu'il ne voit pas qu'aucune offre de monnaie quelconque est meilleure qu'une autre, et donc qu'aucune manipulation du gouvernement dans l'offre n'est désirable.

reins des puissants monopoles syndicaux, dont le potentiel de destruction de l'économie de marché est inimaginable. Peu importe, bien que la déflation serait nominalement très abrupte, autant que les gens tiennent à leur encaisse présente, elle augmenterait l'épargne volontaire en achetant des obligations bancaires plutôt que des comptes chèques, créant ainsi une « croissance économique », mitigeant ainsi sa rigueur.

D'un autre côté, il n'y a pas vraiment de raison d'être intégriste par rapport au nombre magique de 35 \$ en ce moment, puisque « l'étalon-or » présent et la définition du dollar ne s'applique qu'aux gouvernements étrangers et aux banques centrales. En ce qui concerne le commun des mortels, nous vivons sous un étalon-fiduciaire. Nous pourrions donc changer la définition du dollar comme étape préliminaire avant un retour à l'étalon-or, sans que cela ne change drastiquement le principe de fixité. Tout comme n'importe quelle définition de masse, la définition *originelle* est purement arbitraire, et nous sommes tellement près d'un étalon-fiduciaire que nous pourrions considérer n'importe quel dollar dans un nouvel étalon comme une définition originelle.

Tout dépendant comment l'on définit la masse monétaire – je la définirais très largement comme étant toutes les réclamations en dollar à un taux fixe –, l'or devrait devoir augmenter de dix à vingt fois son prix afin qu'il garantisse pleinement toute la monnaie en circulation. Ce serait évidemment tout un pactole pour les mineurs d'or, mais c'est le dernier de nos soucis. C'est comme si l'on se questionnait sur la pertinence d'une entrée massive d'âme au Paradis parce que ce serait un pactole pour les fabricants de harpes et d'ailes d'anges. Mais ce serait certainement important de se soucier de l'impulsion incroyable qu'un tel changement donnerait, pour plusieurs années, à la prospection d'or, de même qu'au dérangement du fonctionnement du commerce international.

Quel moyen nous prenons, ou quelle proportion des deux moyens cités plus haut nous prenons, sera décidé par les économistes après des études très en détail. Évidemment, aucune étude, ou si peu, n'a été entreprise sur le sujet. Je n'ai donc aucun plan détaillé. J'aimerais bien voir toutes les personnes qui ont été convaincues de la nécessité d'un dollar pleinement garanti par l'or se joindre à des groupes de recherches voulant connaître la meilleure façon d'atteindre le but sous les conditions actuelles. Grosso modo, le programmes se résumerait à ceci :

1. L'arrivée d'un dollar pleinement garanti par l'or, soit par déflation du dollar pour s'ajuster à un stock d'or valant 35 \$ l'once, soit par une réévaluation du dollar à un « prix de l'or » assez élevé pour que le stock d'or garantisse pleinement la masse monétaire actuelle, ou une combinaison des deux.
2. Enlever les stocks d'or des mains des gouvernements et le mettre dans les mains des gens et des banques, avec la liquidation coïncidente des banques centrales, de même qu'une exigence légale de posséder des réserves intégrales pour toutes les demandes.
3. Le transfert de l'émission de billets de banque des Trésoreries et des banques centrales aux banques commerciales. Elles pourraient ainsi émettre des dépôts ou de billets selon le désir de leurs clients.
4. Supprimer tout taux fixe entre l'or et les lingots d'argent et leur équivalents en certificats de remboursement (qui seraient émis par les banques). Bref, les grammes d'argent métallique et leurs reçus d'entrepôt flotteraient, comme n'importe quelle autre matière première, sur le marché en terme d'or ou de dollars, nous donnant ainsi une monnaie « parallèle » en or et en argent, avec les dollars en or demeurant, l'on suppose, la principale unité de compte.
5. L'élimination éventuelle du terme « dollar », pour le remplacer par « gramme d'or »⁵³. Le but

⁵³ Pour un plaidoyer éloquent sur l'utilisation pure et simple des unités de masse plutôt que le nom des monnaies nationales, lire SAY, Jean-Baptiste. *Traité d'économie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se composent les richesses*, Nouvelle édition américaine, Philadelphie, Grig and Elliott, 1841. Il plaiderait

ultime serait le retour de l'or dans toutes les nations à 100 % des réserves de leur monnaie, et l'unification subséquente de toutes ces monnaies nationales en une seule unité monétaire, le gramme d'or. Ce fut l'une des avenues étudiées lors des conférences ratées sur une monnaie internationale à la fin du XIX^e siècle⁵⁴. Dans un tel monde, il n'y aurait aucun taux de change sauf entre l'or et l'argent, puisque les noms des monnaies nationales auraient été changés pour de simples masses d'or, et la masse monétaire mondiale serait finalement libérée de l'intervention du gouvernement.

6. Une frappe libre (mais sans doute pas gratuite) et privée de l'or et de l'argent.

Je dois ici m'inscrire en faux avec le professeur Mises et Henry Hazlitt quand ils suggèrent que l'on retourne à l'étalon-or en établissement tout d'abord un libre-marché de l'or en coupant tout lien entre le dollar et l'or, pour ensuite voir, après plusieurs années, quel prix le marché lui donnerait⁵⁵.

Premièrement, une telle séparation nous donnerait une monnaie totalement fiduciaire. Deuxièmement, le marché serait difficilement « libre » puisque presque tout l'or des nations serait séquestré dans les mains du gouvernement, tendance qu'il faut renverser. Le gouvernement fédéral, après tout, a saisi l'or des gens en 1933 comme mesure temporaire d'urgence. Pour des raisons morales et économiques, il est essentiel qu'ils réclament leur or aussi tôt que possible. Et puisque l'or est encore retenu en otage par notre dollar, je crois que le lien officiel entre les deux, de même que la convertibilité officielle, devraient être rétablies dès que le Congrès peut en être persuadé. Finalement, puisque le dollar n'est qu'une masse en or proprement dite, il est totalement inutile d'établir un « marché » entre le dollar et l'or, tout comme il serait inutile d'établir un « marché » entre les billets de un et de cinq dollars.

Nul ne peut nier que le programme énuméré ici apparaîtra aux gens comme étant impossiblement « radical » et « irréaliste ». Toute demande de changer le *statu quo*, si minime soit-elle, risque toujours être considérée comme trop radicale par quelqu'un. Le seul moyen d'échapper à ces critiques est de ne jamais demander quelque changement que ce soit dans les conditions existantes. Mais adopter cette approche, c'est abandonner la raison humaine et agir comme des animaux ou des plantes face aux événements. Comme le professeur Philbrook l'a remarqué dans un brillant article il y a quelques années, nous devons élaborer notre politique de telle façon qu'elle montre avec conviction quel chemin nous voulons emprunter et d'en convaincre les autres plutôt que d'inclure les idées considérées comme acceptables par les autres dans ladite politique⁵⁶. Après tout, *quelqu'un* doit propager la vérité dans la société et non ce qui est politiquement opportun. Si les universitaires et les intellectuels faillent à la tâche, s'ils faillent à exposer leurs convictions sur ce qu'ils croient être la bonne route à prendre, alors ils abandonnent la vérité, de même que leur raison d'être. Tout espoir de progrès social s'évanouirait puisqu'aucune nouvelle idée ne serait avancée ni aucun effort consenti pour convaincre les autres de leur validité.

aussi pour un marché libre entre l'or et l'argent.

Plus récemment, Everett R. Taylor s'est porté à la défense de la frappe privée de l'or et de l'argent métallique et d'un système bancaire pleinement garanti par l'or. Un autre auteur, Oscar B. Johannsen, préfère quant à lui la frappe privée et un système bancaire libre sous un étalon-or. TAYLOR. *Progress Report on a New Bill of Rights*, Diablo, Californie, publication privée, 1954. JOHANNSEN. *Advocates Unrestricted Private Control Over Money and Banking*, *Commercial and Financial Chronicle*, 12 juin 1958, p.2622ff.

⁵⁴ Voir BARNARD. *Metric System of Weights and Measures*, et RUSSELL, Henry B. *International Monetary Conferences*, New York, Harper, 1898, p.61.

⁵⁵ MISES, *Théorie de la monnaie et du crédit*, p.4, et HAZLITT, Henry. *Return to Gold*, New York, *Newsweek*, 1954.

⁵⁶ PHILBROOK, Clarence. *Realism in Policy Espousal*, *American Economic Review*, Décembre 1953, p. 846-859.

Pourquoi être libertarien?

Traduit par *LOmiG*

Pourquoi être libertarien, au fait ? Quel est le sens de tout cela ? Pourquoi s'engager profondément, toute sa vie durant, pour la cause de la liberté individuelle ? En effet, un tel engagement, dans ce monde largement non-libre, signifie un désaccord radical – voire une mise à l'écart – de la part de ceux qui ne veulent pas que ça bouge. Cette mise à l'écart impose inévitablement beaucoup de sacrifices, en revenus comme en prestige. Alors que la vie est si courte, et la victoire si loin dans le futur, pourquoi s'engager dans tout cela ?

De manière surprenante, il y a parmi le nombre croissant de libertariens dans ce pays beaucoup de gens qui sont venus à un engagement libéral à cause d'un point de vue étroit et très personnel. Beaucoup sont irrésistiblement attirés par la liberté comme « système intellectuel » ou comme « but esthétique », mais la liberté reste pour eux un jeu pour cercles d'intellectuels, complètement disjoint de ce qu'ils considèrent comme les « vraies » activités de la vie de tous les jours.

D'autres sont motivés pour être libertariens simplement parce qu'ils en attendent un profit financier personnel. En réalisant qu'un marché libre offre plus d'opportunités d'action, les hommes indépendants – pour tirer profit de leurs entreprises – deviennent et restent libertariens pour trouver plus d'opportunité de profits. S'il est vrai que les possibilités de profit seront beaucoup nombreuses et plus importantes dans un marché libre et dans une société libre, cette motivation pour être libertarien est grotesque. Car dans le chemin difficile, souvent tortueux, et épuisant qui doit être parcouru avant d'atteindre la liberté, les possibilités pour le libertarien d'un gain personnel seront beaucoup plus souvent négatives qu'abondantes.

Un dévouement sans faille
à la liberté, ne peut être
fondé que sur une passion
pour la justice.

La conséquence de cette vision étroite et à court-terme, à la fois du joueur et du chercheur de profit, est qu'aucun groupe n'a le moindre intérêt à travailler à la construction d'un mouvement libertarien. Et pourtant ce n'est que par la construction d'un tel mouvement que la liberté pourra finalement être atteinte. Les idées, et surtout les idées radicales, ne progressent pas dans le monde par elles-mêmes, comme si elles étaient dans le vide ; elles ne peuvent qu'être invoquées que par les gens et, par conséquent, le développement et la promotion de ces personnes – et donc d'un « mouvement » – devient une tâche primordiale pour le libertarien qui veut sérieusement atteindre ses objectifs.

En nous détournant de ces hommes de vision étroite, nous devons aussi voir que l'utilitarisme – le socle commun des économistes du libre-échange – n'est pas satisfaisant pour développer un mouvement libertarien florissant. S'il est vrai et utile de savoir qu'un marché libre peut apporter une abondance plus grande et une économie plus saine à tous, riches et pauvres de la même façon, un problème crucial est de savoir si cette connaissance est suffisante pour amener de nombreuses personnes à un dévouement sans faille à la liberté.

En bref, combien de personnes seront sur les barricades et supporteront les nombreux sacrifices que la dévotion à la liberté implique, simplement pour que x pourcent des gens aient de meilleurs baignoires ? Ne se couleront-ils pas plutôt dans une vie facile, n'oublieront-ils pas les x pourcent de baignoires ? En fin de

compte, l'économie utilitariste, bien qu'indispensable à la structure élaborée de la pensée et de l'action libérales, est presque aussi insatisfaisante comme base de travail, que celles des opportunistes qui cherchent simplement un profit à court-terme.

Notre point de vue est qu'un mouvement libertarien florissant, un dévouement sans faille à la liberté, ne peuvent être fondés que sur une passion pour la justice. C'est là le moteur de notre action, l'armure qui nous protégera contre les orages à venir, et non pas la recherche d'un profit rapide, l'amusement d'un jeu

Pour avoir une passion pour la justice, il faut avoir une théorie de ce que sont la justice et l'injustice.

intellectuel ou le froid calcul des gains économiques. Et, pour avoir une passion pour la justice, il faut avoir une théorie de ce que sont la justice et l'injustice – en bref, un ensemble de principes éthiques de la justice et de l'injustice, qui ne peuvent pas être fournis par l'approche utilitariste.

C'est parce que nous voyons le monde avec toutes ses criantes injustices empilés les unes sur les autres jusqu'au ciel, que nous sommes poussés à faire tout ce que nous pouvons pour rechercher un monde dans lequel ces injustices seront éradiquées. D'autres buts radicaux traditionnels – tels que « l'abolition de la pauvreté »- sont, contrairement à celui-ci, vraiment utopiques, car l'homme, simplement en exerçant sa volonté, ne peut abolir la pauvreté. La pauvreté ne peut être abolie que par le fonctionnement de certains facteurs économiques – notamment l'investissement de l'épargne dans le capital – qui ne peuvent être efficace en transformant la nature que sur une longue période de temps. En bref, la volonté humaine est ici fortement limitée par le fonctionnement des lois naturelles – pour utiliser un vieux terme, mais toujours valables -. A contrario, les injustices sont des actes qui sont infligés par un groupe d'hommes sur un autre, elles sont précisément les actions des hommes, et, par conséquent, ces injustices et leur élimination sont soumis à la volonté immédiate de l'homme.

Prenons un exemple : l'occupation et l'oppression brutale du peuple Irlandais pendant des siècles par l'Angleterre. Si, en 1900, nous avions examiné l'état de l'Irlande, et nous avions considéré la pauvreté de la population irlandaise, nous aurions dû dire : la pauvreté pourrait être amélioré par le retrait des Anglais, et par la suppression de leur monopole sur les terres, mais l'élimination définitive de la pauvreté en Irlande, dans les meilleures conditions, prendrait du temps et serait soumise aux rouages des lois économiques. Mais le but de mettre fin à l'oppression anglaise – cela aurait pu être fait par l'action instantanée de la volonté des hommes, par la simple volonté des Anglais de se retirer du pays.

Les injustices sont des actes qui sont infligés par un groupe d'hommes à un autre, et, par conséquent, ces injustices et leur élimination sont soumis à la volonté immédiate de l'homme.

Le fait que, bien sûr, de telles décisions n'ont pas lieu instantanément n'est pas la question: la question est que le cœur du problème est une injustice qui a été décidée et imposée par les auteurs de l'injustice – dans ce cas, le gouvernement anglais. Dans le domaine de la justice, la volonté de l'homme est tout : les hommes peuvent déplacer des montagnes, si les hommes en décident ainsi. Une passion pour la justice instantanée – en bref, une passion radicale – n'est donc pas une utopie, comme serait le désir pour l'élimination immédiate de la pauvreté ou la transformation instantanée de chacun en un pianiste de concert. Parce qu'une justice immédiate pourrait être atteinte si suffisamment de gens le voulait.

Une vraie passion pour la justice, donc, doit être radicale – en bref, il faut au moins vouloir atteindre ses objectifs radicalement et instantanément. Leonard E. Read, président fondateur de la Fondation for

Economic Education (Fondation pour l'Education Economique, NdT), a exprimé cet état d'esprit radical très justement quand il a écrit le pamphlet « I'd Push the Button » (J'appuierais sur le bouton. NdT). Le problème était de savoir c'est ce qu'il fallait faire sur le réseau de contrôle des prix et des salaires, qui était alors imposé à l'économie par l'Office of Price Administration (Bureau de Gestion des Prix, NdT). La plupart des économistes libertariens défendaient timidement ou de manière «réaliste» une forme ou une autre de graduelle déréglementation. A ce moment, M. Read a pris une position sans équivoque et radicale sur le principe : « S'il y avait un bouton sur cette tribune », commençait son discours, « qui, étant pressé libérerait tous les salaires et les prix instantanément, je mettrais mon doigt dessus et j'appuierais ! » [2](#)

Le véritable test, donc, de l'esprit radical, est le test du bouton : si nous pouvions appuyer sur le bouton pour l'abolition instantanée des atteintes injustes à la liberté, le ferions-nous ? Si ce n'était pas le cas, alors nous pourrions à peine nous appeler des libertariens, et la plupart d'entre nous ne le feraient qu'en étant avant tout guidés par une passion pour la justice.

Le véritable libertarien, alors, est, dans tous les sens du mot, un « abolitionniste » ; il abolirait, s'il le pouvait, instantanément toutes les atteintes à la liberté, que ce soit dans l'acception originelle du terme, l'esclavage, ou que ce soit dans tous les autres cas d'oppression d'Etat. Il se ferait, selon les termes d'un autre libertarien dans une situation identique : « une ampoule en poussant ce bouton! »

Le libertarien doit forcément être un « pousse-bouton » et un « abolitionniste ». Animé par la justice, il ne peut pas être sensible aux utilitaristes amoraux qui disent que la justice ne naît pas tant que les criminels ne sont pas « dédommagés ». Ainsi, lorsqu'au début du 19e siècle, le grand mouvement abolitionniste naquit, des voix modérées sont rapidement apparues, conseillant qu'il serait juste d'abolir l'esclavage si les maîtres d'esclaves étaient financièrement indemnisés pour leurs pertes. En bref, après des siècles d'oppression et d'exploitation, les maîtres d'esclaves étaient supposés être encore récompensés par une belle somme extirpée de force à la masse des contribuables innocents ! Le commentaire le plus juste sur cette proposition a été faite par l'anglais Benjamin Pearson, philosophe radical, qui a fait remarquer « qu'il avait cru que c'était les esclaves qui aurait dû être dédommagés » ; clairement, un tel dédommagement n'aurait justement pu venir que des propriétaires d'esclaves eux-mêmes [3](#).

Les anti-libéraux, et les anti-radicaux en général, font la remarque – caractéristique – qu'un tel « abolitionnisme » est « irréaliste ». En faisant une telle attaque, ils entretiennent la confusion entre le but souhaité, et la stratégie qu'il faut mettre en place pour l'atteindre.

Lors de l'élaboration de principes, il est de la plus haute importance de ne pas mélanger les réflexions

Il est de la plus haute importance de ne pas mélanger les réflexions stratégiques avec l'élaboration des objectifs.

stratégiques avec l'élaboration des objectifs. Premièrement, les buts doivent être formulés, qui, dans ce cas, seraient l'abolition immédiate de l'esclavage ou de toute autre oppression étatique. Et nous devons d'abord expliciter ces objectifs sans tenir compte de la probabilité de les atteindre. Les buts libertariens sont « réalistes » au sens où ils pourraient être atteints si suffisamment de personnes étaient d'accord

sur leur opportunité, et où, s'ils étaient atteints, ils permettraient un monde bien meilleur. Le « réalisme » de l'objectif ne peut être contestée que par une critique de l'objectif lui-même, pas sur la manière de l'atteindre. Puis, une fois que nous avons décidé de l'objectif, nous sommes confrontés à la question complètement séparée de la stratégie : comment atteindre cet objectif aussi rapidement que possible, comment construire un mouvement pour l'atteindre, etc.

Ainsi, William Lloyd Garrison n'était pas « irréaliste » lorsque, dans les années 1830, il a levé l'étendard glorieux de l'émancipation immédiate des esclaves. Son objectif était le bon, et son réalisme stratégique est venu du fait qu'il ne s'attendait pas à ce que son objectif soit rapidement atteint. Ou, comme Garrison l'indique lui-même :

Demandons une abolition immédiate, aussi ardemment que nous le pouvons, elle ne sera, hélas! qu'une suppression progressive en fin de compte. Nous n'avons jamais dit que l'esclavage serait renversé d'un seul coup ; mais qu'il devrait l'être, nous devons en être sûrs ![4](#)

En fait, dans le domaine de la stratégie, brandir la bannière de pur principe et radicale est généralement le moyen le plus rapide pour parvenir à des objectifs radicaux. Car si l'objectif pur n'est jamais mis en évidence, jamais la dynamique pour aller vers ce but ne sera créée. L'esclavage n'aurait jamais été aboli si les abolitionnistes n'avait fait un tollé trente ans plus tôt ; et quand les choses arrivèrent, l'abolition fut faite pratiquement d'un seul coup plutôt que progressivement ou de manière dédommagée.[5](#)

Au-dessus des exigences de la stratégie se trouvent le commandement de la justice. Dans son éditorial célèbre qui a lancé The Liberator, au début de 1831, William Lloyd Garrison se repentait de son adoption antérieure de la doctrine de la suppression graduelle :

Je saisis cette occasion pour faire une rétractation complète et sans équivoque, et pour demander publiquement pardon à Dieu, à mon pays, et à mes frères, les pauvres esclaves, pour avoir affiché un sentiment si plein de timidité, d'injustice et d'absurdité.

Se voyant reproché son habituelle sévérité et la chaleur de sa langue, Garrison rétorqua: « J'ai besoin de cette flamme, car j'ai des montagnes de glace autour de moi à faire fondre. »

C'est cet esprit qui doit caractériser l'homme vraiment dévoué à la cause de la liberté.[6](#)

-
1. Auteur de l'Ethique de la liberté, disponible en français en [version intégrale et gratuite ici](#). ↵
 2. Leonard E. Read, I'd Push the Button (New York: Joseph D. McGuire, 1946), p. 3. ↵
 3. William D. Grampp, The Manchester School of Economics (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1960), p. 59. ↵
 4. Quoted in William H. and Jane H. Pease, eds., The Antislavery Argument (Indianapolis: Robbs-Merrill, 1965), p. xxxv. ↵
 5. A la fin de sa brillante critique philosophique des critiques de « non-réalisme », et sur la confusion entre le « Bien » et le « actuellement possible », le Professeur Philbrook écrivait :

La seule défense sérieuse d'une politique par un économiste ou quelqu'un d'autre : maintenir que cette politique est bonne. Le vrai « réalisme » est la même chose que ce que les hommes ont toujours su par sagesse : décider l'immédiat à la lumière de l'ultime.

Clarence Philbrook, « 'Realism' in Policy Espousal, » American Economic Review (December, 1953): 859. ↵

6. Pour les citations de Garrison, voir Louis Ruchames, ed., *The Abolitionists* (New York: Capricorn Books, 1964), p. 31, et Fawn M. Brodie, « Who Defends the Abolitionist? » in Martin Duberman, ed., *The Antislavery Vanguard* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1965), p. 67. Le travail de Duberman est une mine d'or, et l'on y trouve des réfutations des arguments habituels de ceux qui sont partisans du status-quo pour souiller la réputation psychologique des radicaux en général, et des abolitionnistes en particulier. Voir en particulier Martin Duberman, « The Northern Response to Slavery, » in *ibid.*, pp. 406–13.

Sociologie du culte d'Ayn Rand

Texte réédité par le Rothbard-Rockwell Report (RRR) en 1990

par **Murray N. Rothbard**

traduit par Hervé de Quengo

Écrit en 1972, ce texte était le premier travail révisionniste sur Rand par un auteur de droite. (Note du RRR).

Dans l'Amérique de années 1970, nous n'avons que trop l'habitude des cultes religieux, qui ont proliféré au cours de la dernière décennie. Une de leurs caractéristiques (de Hare Krishna à la secte Moon, en passant par EST, la Scientologie et la famille Manson) est la domination du gourou, ou Grand Chef, qui se trouve être également le créateur et l'interprète ultime d'un credo donné, auquel l'adepte doit rester totalement dévoué.

La qualité principale, quand ce n'est pas la seule, pour participer au culte et y progresser est une loyauté indéfectible au gourou, son adoration et une soumission indiscutable à ses ordres. La vie des membres est soumise à l'influence et à la présence du gourou. Si le culte dépasse en nombre quelques fidèles, il se structure naturellement de manière hiérarchique, ne serait-ce que parce que le gourou ne peut passer son temps à endoctriner et à surveiller chacun de ses disciples. Les positions au sommet de la hiérarchie sont généralement occupées par la poignée de disciples initiaux, qui obtiennent ces postes en vertu des services fervents et loyaux rendus au cours du temps. Parfois, les hauts dignitaires sont parents entre eux, circonstance utile qui peut renforcer la loyauté au sein du culte par les liens familiaux.

Les objectifs des chefs du culte sont le pouvoir et l'argent. Le pouvoir sur les esprits des disciples est obtenu en les persuadant d'accepter sans question le gourou et ses principes. La foi est rendue obligatoire, sous peine de sanctions psychologiques. Car une fois l'adepte convaincu de l'idée que l'approbation du gourou et la communication avec lui sont des éléments essentiels à sa vie, la menace implicite et explicite d'excommunication - suppression de la présence directe et indirecte du gourou - crée une pression psychologique puissante qui "force" loyauté et obéissance. L'argent coule vers le haut, des membres vers la hiérarchie, soit sous la forme de travail volontaire effectué par les disciples, soit sous forme de paiements en liquide.

Il devrait dès lors être clair qu'un culte idéologique peut présenter les mêmes caractéristiques qu'un culte plus ouvertement religieux, même si l'idéologie est explicitement athée et anti-religieuse. Que les cultes d'Hitler, Mussolini, Staline, Trotsky et Mao soient par nature religieux, malgré l'athéisme explicite des derniers, est aujourd'hui bien connu. L'adoration du chef et fondateur du culte, la structure hiérarchique, la loyauté indéfectible et les sanctions psychologiques (ainsi que physiques quand l'État est entre leurs mains) sont des signes on ne peut plus évidents.

Tout culte religieux a deux types de principes différents : des principes exotérique et des principes ésotérique. Les premiers constituent la doctrine publique, officielle, ceux qui attirent le fidèle au début et l'amène à participer au mouvement comme membre de base. Les principes ésotériques représentent le programme caché, non connu, sauf par la hiérarchie la plus élevée, les "grands prêtres" du culte.

Or, les cultes deviennent particulièrement fascinants quand les principes ésotériques et exotériques ne sont pas seulement différents, mais totalement et parfaitement contradictoires. Les ravages que

cette contradiction fondamentale produit dans les esprits et dans les vies des disciples peut facilement être imaginée. Ainsi, les divers cultes marxistes-léninistes exaltent officiellement la Raison et la Science et dénoncent toutes les religions : leurs partisans sont pourtant attirés de façon mystique vers le culte et sa prétendue infaillibilité.

Alfred G. Meyer écrit à propos des idées léninistes de l'infaillibilité du Parti :

Lénine semble avoir cru que le Parti, en tant que conscience organisée, conscience en tant que machine à prendre des décisions, disposait d'un pouvoir de raisonnement supérieur. En fait, ce corps collectif avait acquis avec le temps une aura d'infaillibilité, élevée plus tard en dogme, et la loyauté des membres était jugée pour partie sur son acceptation. Proclamer que le Parti n'avait jamais tort devint partie prenante de la profession de foi communiste. [...] Le Parti lui-même ne faisait jamais d'erreur. [\[1\]](#)

Si les éclatantes contradictions des cultes léninistes en font des sujets d'étude intrigants, le culte d'Ayn Rand l'est encore plus. Bien qu'étant encore vaguement en activité, il ne connut le succès que pendant 10 ans, au cours des années 1960 : plus particulièrement, à partir des premières séries de conférences de Nathaniel Branden au début 1958, jusqu'à la rupture Rand-Branden dix ans plus tard. Non seulement le culte d'Ayn Rand était explicitement athée, anti-religieux, non seulement il glorifiait la Raison, mais il professait une dépendance de type maître-esclave envers le gourou au nom de l'indépendance, une adoration et une obéissance au chef au nom de l'individualité de chacun et une croyance aveugle dans le gourou au nom de la Raison.

Presque tous ses membres firent leurs premiers pas dans le culte en lisant le long roman de Rand *Atlas Shrugged*, qui parut fin 1957, quelques mois avant la naissance du culte. Entrer dans le mouvement au travers d'un roman signifiait que la force motrice de la conversion, malgré les hommages répétés à la Raison, était bien une émotion fébrile. Très rapidement, l'adepte se rendait compte que l'idéologie randienne résumée dans *Atlas* était complétée par quelques essais et, en particulier, par un magazine mensuel, *The Objectivist Newsletter* (qui devait plus tard devenir *The Objectivist*).

Comme tout culte se fonde sur la foi en l'infaillibilité du gourou, il devient nécessaire de tenir ses fidèles dans l'ignorance des écrits contradictoires des incroyants, susceptibles de détourner les membres du droit chemin. Comme le proclamaient les anciens musulmans : "Brûlez tous les livres, car toute vérité est dans le Coran !" Les cultes doivent cependant aller plus loin, car ils essaient d'inculquer à chaque membre une vision rigide et intégrée du monde. Tout comme les communistes avaient pour consigne de ne pas lire de littérature anticomuniste, le culte randien est allé jusqu'à distribuer un Index des Livres Autorisés. Comme la plupart des néophytes randiens étaient à la fois jeunes et relativement incultes, une orientation soigneuse de leur lecture garantissait qu'ils resteraient constamment ignorant des idées ou arguments non ou anti-randiens (sauf quand ils étaient brièvement abordés dans les publications randiennes, de manière brutale, d'une façon extrêmement déformée et sur un ton autoritaire).

Le raisonnement philosophique destiné à justifier le maintien des adeptes randiens dans la bienheureuse ignorance était cette théorie randienne du "refus de donner son approbation à l'Ennemi." Lire l'Ennemi (ce qui veut dire, à quelques exceptions soigneusement sélectionnées, tout auteur non ou anti-randien) signifie "lui donner votre approbation," ce qui était rigoureusement interdit, car irrationnel. Pour quelques cas choisis, des exceptions limitées étaient faites aux membres dirigeants du culte, quand ils pouvaient prouver qu'ils devaient lire certains travaux de l'Ennemi pour les réfuter. Cette prohibition littéraire atteignit son apogée après la titanesque rupture entre Rand et Branden, fin 1968, séparation qui était l'équivalent moral (en miniature) d'une rupture entre Marx et Lénine, ou entre Jésus Christ et Saint Paul. Au cours de développements qui rappelaient de manière sinistre la haine organisée contre l'archi-hérétique Emanuel Goldstein dans 1984, d'Orwell, les adeptes du culte randien eurent obligation de signer un serment de loyauté à Rand. Un passage essentiel de ce serment consistait en une déclaration dans laquelle le signataire

assurait qu'il ne lirait plus un seul des futurs ouvrages de l'apostat et hyper-hérétique Branden. Après la rupture, tout adepte du culte surpris avec un livre ou un écrit de Branden était promptement excommunié. On demanda à des parents proches de Branden de rompre totalement avec lui - et ils le firent.

De façon intéressante pour un mouvement qui proclamait sa dévotion à l'exercice individuel de la raison, à la curiosité et à la question "Pourquoi ?", les adeptes durent jurer qu'ils croyaient sans aucun doute que Rand avait raison et Branden tort, même s'ils n'avaient pas le droit de connaître les faits à l'origine de la rupture [*Selon Branden, son refus, en 1968, de continuer à être l'amant de Rand en raison de la différence d'âge (25 ans, Rand avait alors 63 ans). Cf. son livre "Judgement Day", pp. 376 et suivantes. NdT*]. En fait, la simple absence de prise de position, la simple tentative de chercher à se renseigner sur les faits, ou dire que l'on ne pouvait pas prendre position sur un sujet aussi grave sans connaissance des faits, suffisait pour être immédiatement expulsé. Car une telle attitude était une preuve accablante d'une "loyauté" défailante du disciple envers son gourou, Ayn Rand.

Frank Meyer raconte, dans son livre "*The Moulding of Communists*" [\[2\]](#), la série de crises que les communistes traversaient sans cesse au cours de leur carrière au sein du Parti. D'après ce récit, il est clair que le membre de base rejoignait le Parti par attirance envers le discours officiel et exotérique. Mais, au fur et à mesure qu'il continuait dans le Parti et montait dans la hiérarchie, il se trouvait confronté à une série de crises qui testaient son ardeur et, soit le poussaient à quitter le Parti, soit en faisaient un cadre de plus en plus endurci. Ces crises pouvaient être idéologiques, lui demandant par exemple de justifier les camps de travail forcés ou le pacte Hitler-Staline, ou pouvaient être personnelles, destinées à montrer que sa fidélité au Parti était plus importante pour lui que ses amis, sa famille ou les personnes qu'il aimait. La pression continuelle qu'exerçaient de telles crises conduisait, sans surprise, à créer une quantité d'anciens communistes bien plus importante que le Parti lui-même.

Un processus similaire, mais bien plus intensif, fut en oeuvre lors des années d'activité du mouvement randien. Typiquement, le néophyte randien le rejoignait parce qu'il avait été frappé de manière émotionnelle par *Atlas* et qu'il était impressionné par les concepts de raison, de liberté, d'individualité et d'indépendance. Une série de crises et le développement de contradictions internes était alors nécessaire pour prendre possession des esprits et des vies des membres, leur inculquer une fidélité absolue à Rand, tant pour les affaires idéologiques que pour leur vie privée. Quel était donc le mécanisme utilisé par les chefs du culte pour développer une telle confiance aveugle ?

L'une des méthodes, comme nous l'avons vu, consistait à maintenir les membres dans leur ignorance. Un autre moyen consistait à s'assurer que tout ce qu'un adepte randien pouvait dire ou écrire était correct, non seulement dans son contenu, mais aussi dans sa forme, car la moindre différence, la plus légère nuance d'expression pouvait être et serait condamnée en tant qu'écart vis-à-vis de la position randienne. Tout comme le mouvement marxistes, le mouvement randien développa un jargon et des slogans auquel il s'accrochait, par crainte de prise de position déviationniste. En bref, au nom de la "précision du langage," nuances et synonymes étaient de fait interdits.

Une autre méthode consistait à maintenir les membres, autant que possible, dans un état d'émotion fiévreuse en leur faisant continuellement relire *Atlas*. Peu après la publication de l'ouvrage, un haut dignitaire du culte me reprocha de n'avoir lu le livre qu'une seule fois. "Il est temps pour vous de commencer à le relire," me prévint-il, "moi, je l'ai déjà lu trente-cinq fois."

Le relecture d'*Atlas* était également importante pour le culte parce que les héros et les héroïnes de bois, poseurs et unidimensionnels, étaient explicitement censés servir de modèles à chaque randien. Tout comme les chrétiens sont supposés viser à l'imitation du Christ dans la vie de tous les jours, chaque randien était supposé viser à l'imitation de John Galt (le héros des héros dans *Atlas*). Il était toujours censé se demander en toute situation : *Qu'aurait fait John Galt ?* Quand nous nous rappelons que Jésus, après tout, fut un personnage historique alors que Galt n'en est pas un,

l'étrangeté de cette injonction est rapidement saisie. (Bien que la révérence avec laquelle les randiens parlent de John Galt donne souvent l'impression que, pour eux, la limite entre fiction et réalité est en fait très mince).

La nature biblique d'*Atlas* pour de nombreux randiens est illustrée par le mariage d'un couple randien qui eut lieu à New York. Lors de la cérémonie, le couple témoigna de sa dévotion et de sa fidélité à Ayn Rand, et le montra en ouvrant *Atlas* - peut-être au hasard - pour lire à voix haute un passage du texte sacré.

Humour et traits d'esprit, comme on le devine à partir de ce fait divers, étaient *verboden* dans le mouvement randien. La justification philosophique en était que l'humour montrait "le peu de sérieux accordé aux valeurs." La véritable raison, bien entendu, est qu'aucun culte ne peut résister aux effets perçants et dégrisant, à la saine perspective qu'offre l'humour. Il était permis de se moquer de ses ennemis, mais c'était le seul humour autorisé, si l'on peut appeler cela de l'humour.

Les plaisirs personnels, en fait, étaient également regardés de travers dans le mouvement. Ils étaient dénoncés en tant que vénération hédoniste de ses caprices. En particulier, il ne fallait jamais tirer plaisir d'une chose en soi - toute activité devait remplir une fonction "rationnelle." Par exemple, la nourriture ne devait pas être savourée, mais uniquement mangée sans joie, en tant que moyen nécessaire à sa survie ; le sexe ne devait pas être trouvé agréable en soi, mais uniquement être pratiqué de façon sinistre en tant que reflet et affirmation de ses "plus hautes valeurs" ; la peinture ou les films de cinéma ne devaient être appréciés que si l'on pouvait trouver des "valeurs rationnelles" de le faire. Toutes ces valeurs n'étaient pas simplement à découvrir calmement par chacun - ce qui constituait l'hérésie du "subjectivisme" - mais devait être prouvées au reste du culte. En pratique, comme nous allons le voir, les seules "valeurs" esthétiques ou romantiques sûres étaient celles ayant reçues l'aval explicite d'Ayn Rand ou d'un autre de ses disciples de haut rang.

Comme dans les autres cultes et dans les autres sectes, il y avait une autre méthode particulièrement essentielle pour formater les membres et les diriger vers le droit chemin : les maintenir constamment en activité au sein du mouvement. Frank Meyer a raconté que les communistes empêchaient à leurs membres la dangereuse pratique de la pensée autonome en les maintenant tout le temps au sein d'activités avec d'autres communistes. Il faisait remarquer que parmi les principaux communistes à avoir fait défection aux États-Unis, presque tous avait uniquement quitté le parti après une période d'isolation forcée, par exemple lors d'un passage par l'armée, par la clandestinité, etc. En somme, quand ils avaient eu l'occasion de penser par eux-mêmes. Dans le cas des randiens - particulièrement à New York, où le mouvement fut le plus important et où vivaient Rand et toute la haute hiérarchie - l'activité était continue. Toutes les nuits, les randiens du sommet donnaient un cours aux différents membres, sur divers aspects de la "ligne du parti" : sur les bases, la psychologie, les oeuvres de fiction, le sexe, la pensée, l'art, l'économie ou la philosophie. (Cette structure reflète la vision utopique exprimée dans *Atlas Shrugged*, où héroïnes et héros passent leurs soirées à apprendre les uns des autres.)

Rater ces cours vous causait de grands soucis dans le mouvement. L'explication philosophique destinée à faire pression pour les suivre était la suivante :

- A. Les randiens sont les gens les plus rationnels que l'on puisse rencontrer (conclusion découlant de la thèse selon laquelle le randisme était la rationalité en théorie et en pratique).
- B. Vous voulez, bien sûr, être rationnel (si ce n'était pas le cas, vous étiez en fâcheuse position dans le mouvement.)
- C. Donc, vous devriez être empressé de passer tout votre temps avec vos camarades randiens et *a fortiori* avec Rand et ses disciples les plus éminents, lorsque cela est possible.

La logique semblait implacable, mais que se passait-il si, comme cela arrivait souvent, vous n'aimiez pas, ou ne pouviez pas supporter, ces gens ? Selon la théorie randienne, les émotions sont

toujours la conséquence des idées et des émotions incorrectes résultent de mauvaises idées, de telle sorte que l'antipathie personnelle envers d'autres randiens (et particulièrement des randiens haut placés) doit être causée par un grave problème d'irrationalité, qu'il faut garder caché ou confesser aux chefs. Une telle confession signifiait un processus déchirant de purification idéologique et psychologique, supposé se terminer par la réussite : gagner la rationalité, l'indépendance et l'estime de soi, et par conséquent une dévotion aveugle et indéfectible à Ayn Rand.

Un exemple révélateur de la psychologie des membres dirigeants eux-mêmes concerne l'étouffement d'un doute concernant la doctrine randienne. Un jeune randien éminent, vétéran du mouvement à New York, avait un jour admis en privé qu'il avait de graves doutes sur un principe randien philosophique clé. Je crois qu'il s'agissait du fait de sa propre existence. Il avait effroyablement peur de poser une question sur ce sujet, celui-ci étant tellement fondamental qu'il savait qu'il serait immédiatement excommunié pour simplement aborder le sujet. Mais il était aussi parfaitement convaincu que si l'on posait la question à Rand, elle répondrait de manière satisfaisante et dissiperait ses doutes. Et il attendit, année après année, espérant contre tout espoir que quelqu'un poserait la question et serait expulsé, mais que cela lui permettrait d'évacuer ses propres doutes au passage. *[Cependant, aux dires de Branden (voir le [texte de son intervention](#)) la question avait été soulevée par Alan Greenspan, membre éminent du cercle dirigeant. Il aurait alors reçu une réponse l'ayant convaincu de la part de Branden. NdT]*

Comme pour de nombreux autres cultes, la fidélité au gourou devait prendre le pas sur la fidélité à sa famille et à ses amis - et constituait habituellement la première crise du novice randien. Si une famille et des amis non randiens persistaient dans leurs hérésies après avoir été malmenés pendant un certain temps par le néophyte, ils devaient alors être considérés comme irrationnels, favorables à l'Ennemi et devant être abandonnés. Il en était de même des époux : de nombreux mariages furent brisés par les chefs du culte, qui expliquaient sévèrement à la femme ou au mari que leur conjoint(e) n'était pas assez valable pour le randisme *[Rand demanda ainsi à Murray Rothbard de quitter Jo Ann parce qu'elle croyait en Dieu. NdT]*. En fait, comme les émotions résultaient uniquement de prémisses et que les prémisses des chefs étaient par définition suprêmement rationnels, les dirigeants du sommet prétendaient essayer de faire et de défaire les couples. Comme l'affirmait l'un d'eux : "Je connais tous les jeunes gens et jeunes filles rationnels de New York et je peux les assortir." Mais supposons que M. A ait été assorti avec Mlle B et que l'un d'eux n'aime pas l'autre ? Bon, à nouveau, la "raison" prévalait : l'antipathie était irrationnelle et réclamait une cure psychothérapeutique intensive pour purger les idées erronées.

L'emprise psychologique du culte sur ses membres peut être illustrée par le cas d'une jeune fille, randienne émérite, qui eut le malheur de tomber amoureuse d'un non randien, homme donc sans valeur. Les dirigeants dirent à la fille que si elle persistait dans son désir de se marier avec lui, elle serait immédiatement excommuniée. Elle n'obtempéra cependant point et fut rapidement virée. Pourtant, environ une année plus tard, elle expliqua à un ami que les randiens avaient eu raison, qu'elle avait bel et bien péché et qu'ils avaient été obligés de l'expulser parce qu'elle ne méritait pas d'être une randienne rationnelle.

La manière principale pour forcer la fidélité et l'obéissance, l'instrument de contrôle psychologique des adeptes le plus important fut le développement et la pratique de la Psychothérapie Objectiviste. En effet, cette théorie psychologique racontait que puisque les émotions provenaient toujours d'une idée, il en était de même de toutes les névroses. Par conséquent, la guérison d'une névrose consistait à découvrir et à éliminer en soi les idées et les valeurs incorrectes. Comme les idées randiennes étaient toutes correctes et comme toute déviation était donc incorrecte, la Psychothérapie Objectiviste consistait à (a) enseigner la théorie randienne à tout le monde - mais désormais dans un contexte prétendument psychothérapeutique ; et (b) chercher les déviations cachées par rapport à la théorie randienne, déviations responsables de la névrose, afin d'éliminer cette dernière en corrigeant les déviations.

En prenant en compte la puissance émotionnelle et psychologique de l'expérience thérapeutique, le culte randien avait entre ses mains une arme puissante pour modeler le Nouvel Homme Randien. Philosophie et psychologie, doctrine explicite, pressions sociale et thérapeutique, toutes se renforçaient pour donner naissance à des adeptes loyaux et obéissants.

Il n'est guère surprenant que l'énorme pression psychologique exercée sur les membres conduisit à un très grand taux de renouvellement dans le mouvement randien, plus élevé encore qu'au sein des communistes. Mais si l'individu restait au sein du mouvement, un Nouvel Homme Randien émergeait, personnage cependant sinistre et sans joie. Car si le randien pouvait parler pendant des heures du "bonheur" et de cet état de félicité constante que lui et les autres randiens éprouvait, il était clair, quand on y regardait de plus près, qu'il n'était heureux que par définition. Qu'en somme, dans la théorie randienne, le bonheur n'avait pas le sens habituel d'état subjectif de satisfaction ou de joie, mais se référait au prétendu plein usage de son esprit (c'est-à-dire un usage en accord avec les préceptes randiens).

En pratique, cependant, les émotions dominantes de l'adepte randien étaient la peur et même la terreur : peur de déplaire à Rand ou à ses disciples les plus gradés, peur d'utiliser un mot incorrect ou une nuance qui le mettrait dans l'embarras, peur de se retrouver embarqué dans "l'irrationalité" d'une déviation idéologique ou personnelle, peur aussi de sourire à quelqu'un ne le méritant pas (c'est-à-dire un non randien). Une telle crainte était plus grande que celle du communiste, parce que le randien avait bien plus de possibilité de déviations. En outre, comme Rand avait décidé d'une ligne absolue à suivre sur toutes les questions imaginables de l'idéologie et de la vie courante, tous les aspects pouvaient faire l'objet d'une recherche - par soi-même ou par d'autres - des hérésies et déviations possibles. Tout était objet de crainte et de suspicion.

Supposons qu'un disciple dise quelque chose sur un sujet dont il ne connaît pas la position de Rand, et qu'il se trouve de ce fait en désaccord avec elle. Il aurait alors de graves ennuis, même si le seul problème était une façon de s'exprimer un peu différente. Il était donc bien plus prudent de garder le silence et de se renseigner auprès des autorités sur la ligne à suivre.

Un jour, un randien de premier plan faisait un discours de théorie politique. Lors de la séance de questions, il fut pris de cours par quelqu'un qui lui demanda comment il pouvait concilier la position de Rand défendant une citation à comparaître à caractère obligatoire avec l'axiome politique randien réclamant de ne pas commencer à faire usage de la force. Il bafouilla et dit alors qu'il devait réfléchir à la question - terme codé signifiant obtenir rapidement la bonne réponse auprès de Rand et des autres dirigeants.

Une des raisons qui impliquaient de vérifier sans cesse la ligne auprès des autorités randiennes était le fait que Rand, bien que considérée comme infaillible par ses disciples, changeait assez souvent d'avis, en particulier sur des personnes ou des institutions données. Le changement fondamental d'attitude sur Branden est un exemple éclatant, tout comme les changements concernant d'autres anciens randiens éminents, expulsés depuis du mouvement. Mais il y avait des changements bien plus fréquents, même s'ils étaient moins importants, portant sur la position vis-à-vis de personnalités du show business que Rand avait rencontrées. Par exemple, la "ligne" officielle sur des gens comme Johnny Carson ou Mike Wallace changea rapidement - en grande partie parce que Rand avait découvert diverses hérésies et prétendues trahisons de leur part. Si le disciple randien ne se tenait pas au courant de ces changements et qu'il déclarait que Carson était "rationnel" ou avait un "sens de la vie" bienfaisant, alors qu'il avait déjà été dénoncé comme irrationnel et malveillant, il allait au devant de graves ennuis et allait devoir vérifier la rationalité de ses prémisses.

Conduits par leur conception du devoir rationnel, les randiens formaient une communauté d'espions et d'informateurs, prêts à fouiller et à dénoncer toutes les déviations de la doctrine randienne. Un jour, marchant avec une amie, un randien lui raconta qu'il avait participé à une fête au cours de laquelle plusieurs randiens avaient enregistré sur une cassette une imitation des voix des hauts dirigeants randiens. Frappée par cette effroyable information, et après avoir passé une nuit blanche, la demoiselle courut informer les dirigeants de cette horrible transgression. Les principaux

participants furent promptement mis sur la sellette par leur Psychothérapeute Objectiviste et sévèrement critiqués lors de sessions "thérapeutiques" : "Après tout," dit le thérapeute, "vous ne vous moqueriez pas de Dieu." Quand le propriétaire de la cassette refusa de la donner pour qu'elle puisse être étudiée en détail, il scella son sort de membre au sein du mouvement.

Aucun randien, pas même les plus éminents, n'était exempt de cette répression et de cette peur envahissantes. Tout disciple de premières heures, par exemple, était forcé de démontrer sa loyauté à Rand de nombreuses façons. Que cette atmosphère de crainte et de censure ait détruit la productivité des disciples randiens peut être constaté par le fait qu'aucun des hauts dignitaires randiens n'ait publié de livre alors qu'il était en activité au sein du mouvement (tous les livres de Branden, par exemple, furent publiés après son expulsion). La seule exception qui confirme la règle fut un exercice autorisé d'adulation, dépourvu de tout esprit critique : *Who is Ayn Rand ?* de Nathaniel et Barbara Branden.

Mais si le randien vivait dans un état de crainte et de révérence envers Rand et ses disciples les plus éminents, il y avait des compensations psychologiques : car il pouvait également vivre dans la connaissance excitante et réconfortante de faire partie d'un petit nombre d'élus, et savait que seuls les membres de sa petite bande étaient en accord avec la raison et la réalité. Le reste du monde, même ceux qui semblaient intelligents, heureux et connaissaient la réussite, était réellement dans les limbes, coupés de la raison et de toute compréhension de la nature de la réalité. Ils ne pouvaient pas être heureux parce que la théorie du culte avait décrété que le bonheur ne pouvait être obtenu qu'en étant randien. Ils ne pouvaient pas être intelligents, car comment des gens apparemment intelligents pourraient-ils ne pas être randiens, et particulièrement en commettant le plus grave des péchés - réussir à ne pas devenir randien alors qu'on leur a fait part des nouveaux évangiles.

Nous avons déjà mentionné les excommunications et les "purgés" au sein du mouvement randien. Elles se produisaient souvent de manière rituelle - et plus spécialement pour des randiens de haut rang. On demandait violemment au membre dévoyé de se présenter à un "procès" pour y entendre ce dont on l'accusait. S'il refusait - ce qu'il ne manquait pas de faire s'il possédait encore un peu d'estime de soi - le procès se déroulait en son absence, les membres présents se succédant pour lire les charges portées à son encontre et le dénonçant d'une manière inquiétante, rappelant 1984. Lorsque son sort était définitivement scellé, quelqu'un - habituellement son meilleur ami - écrivait à l'excommunié une lettre amère, fébrile et sinistre, maudissant l'apostat pour toujours et l'excluant des Champs Élysées de la raison et de la réalité. Le fait que le meilleur ami prenne part à ce déroulement était bien entendu un moyen important de forcer celui-ci à démontrer sa fidélité à Rand, lui permettant de se laver de toute tache qui pourrait subsister.

On raconte que lorsque Branden fut exclus, l'un de ses anciens amis les plus proches de New York lui envoya une lettre lui déclarant que la seule chose morale qu'il pouvait faire était de se suicider - une position étrange de la part d'une philosophie qui se prétend être du côté de la vie et de l'individu.

La rupture avec l'apostat devait être sans compromis, totale. Ainsi, une femme très haut placée dans la hiérarchie randienne embaucha un jour une jeune randienne pour l'assister à la rédaction d'un magazine. Quand la femme fut sommairement virée du mouvement, son assistante refusa absolument de lui parler, sauf pour des affaires strictement professionnelles - attitude fermement maintenue malgré les tensions évidentes qui en résultaient.

Comme c'est le cas pour toutes les chasses aux sorcières, le plus grave péché n'était pas tant dans les transgressions particulières qu'avait pu commettre le membre que dans le refus d'approuver la procédure de chasse à l'hérésie elle-même. Barbara Branden a raconté que son plus grand péché fut de refuser de participer à son propre procès, et donc de l'approuver. D'autres purgés pourraient raconter des histoires similaires.

Il n'est donc pas surprenant d'apprendre qu'au contraire de la plupart des autres psychothérapies, les Objectivistes étaient pour leurs troupes les gardiens d'une morale stricte. Les patients "immoraux"

étaient exclus de la thérapie, pratique qui atteignit son apogée lorsque des patients furent virés pour avoir seulement demandé à leur thérapeutes les raisons de la rupture entre Rand et Branden.

Laissé ainsi dans l'ignorance du monde, des faits, des idées ou des gens qui pourraient le faire dévier de la plus parfaite ligne randienne, tenu en échec par l'adoration et à la crainte de Rand et de sa hiérarchie bénie, émergeait alors l'Homme Randien, lugubre, robotisé et sans joie.

Car les procédés de formatage du culte réussirent à créer un Nouvel Homme Randien - tant que l'homme ou la femme restait dans le mouvement. Divers hommes et femmes, souvent agréables, se transformaient invariablement en *poseurs* sinistres, crispés et hostiles. Les randiens prononçaient leurs slogans d'un ton robotisé, imitant généralement les poses et les manières de Nathaniel et Barbara Branden ou, plus encore, en imitant leur conception culturelle commune des héros et des héroïnes du canon romanesque de Rand.

Si l'on critiquait Rand ou ses disciples, ou si l'on fournissaient des arguments auxquels ils ne pouvaient répondre, les randiens prenaient un ton offensé : "Comment osez-vous dire une telle chose sur elle ?," tournaient les talons et sortaient. Aucun sourire ne parvenait à percer sous leur façade rituelle. La plupart des jeunes gens réussissaient à ressembler à un clone de Branden, alors que les jeunes femmes essayaient de ressembler à Barbara Branden, le porte-cigarette tenu en l'air étant sensé symboliser le haut degré moral et le mépris moqueur des héroïnes randiennes.

Quelques randiens copiaient leur chef en changeant de nom, échangeant un patronyme juif ou russe pour une consonance prétendument plus forte, plus dure et plus héroïquement anglo-saxonne. Branden lui-même s'appelait à l'origine Blumenthal : ce n'est peut-être pas une coïncidence si, comme l'a noté Nora Ephron, les lettres de son nouveau nom sont l'anagramme de Ben Rand - "fils de Rand" en hébreu. Une jeune randienne, avec un nom polonais commençant par "Gr," annonça un jour qu'elle allait changer de nom la semaine suivante. Quand un observateur lui demanda avec un humour pince-sans-rire si son nouveau nom serait "Grand," elle répondit, le plus sérieusement du monde, que non, et qu'elle allait devenir "Grant" - probablement, comme l'observateur le fit plus remarquer plus tard, le "t" devant symboliser sa marque d'indépendance.

Si ressembler aux hauts dignitaires du mouvement, parler comme eux et même avoir des noms proches des leurs, était la façon la plus "rationnelle" d'agir, et si les voir le plus souvent possible était le forme d'activité la plus rationnelle, alors un logement situé aussi près que possible des dirigeants était certainement l'endroit le plus rationnel pour vivre. C'est pourquoi le randien new-yorkais type, après sa conversion, quittait ses parents pour trouver un appartement aussi proche que possible de celui de Rand. Il en résulta que la presque totalité du mouvement vivait dans quelques immeubles de l'est de Manhattan, la plupart des dirigeants habitant le même immeuble que Rand.

L'intense pression psychologique était en partie responsable de la grande rotation des disciples randiens. Il y avait une autre raison : le fait que le mouvement avait une ligne rigide sur presque tous les sujets, de l'esthétique à l'épistémologie en passant par l'histoire. Cela voulait tout d'abord dire qu'il était facile de commettre un écart par rapport à la ligne officielle. Préférer Bach à Rachmaninov, par exemple, vous rendait coupable de croire en un "univers malveillant." Ne pas corriger ce déviationnisme par l'autocritique et le lavage de cerveau psychothérapeutique pouvait vous valoir l'expulsion.

Par ailleurs, il est difficile d'imposer une ligne rigide pour tous les domaines de la vie quand, comme c'était le cas de Rand et de ses disciples les plus éminents, on ignore presque tout des diverses disciplines en question. Rand admettait que la lecture n'était pas son point fort, et ses disciples, bien entendu, n'avaient pas le droit de lire le monde réel de l'hérésie, même s'ils en avaient envie. Le jeune converti - et la plupart étaient jeunes - commençait à changer d'attitude quand il en apprenait plus sur son domaine de prédilection. Ainsi, un historien, en progressant dans la connaissance de sa spécialité, ne pouvait se contenter des clichés Burkhardtien sur la Renaissance, démodés depuis longtemps déjà, ni de la bouillie sur les Pères Fondateurs. Et quand le disciple

commençait à comprendre que Rand avait tort et simplifiait les choses dans son domaine, il lui était facile d'entretenir de grands doutes sur son infaillibilité dans les autres spécialités.

La nature envahissante de la ligne randienne peut être illustrée par un incident au cours duquel un de mes amis demanda à un éminent randien s'il existait un quelconque sujet sur lequel il était en désaccord avec le mouvement. Après quelques minutes d'intenses réflexions, le randien répliqua : "Eh bien, je n'arrive pas à comprendre leur position sur le fait de fumer." Étonné que le culte randien puisse avoir une position sur ce sujet, mon ami continua : "Ah, bon ils ont une position là-dessus ? Laquelle ?" Le randien lui répondit que fumer était une obligation morale, d'après le culte.

Un haut dignitaire randien me demanda un jour assez rudement : "Comment se fait-il que tu ne fumes pas ?" Quand je lui expliquai que j'avais rapidement découvert une allergie à la fumée, le randien se calma "Ah, c'est bon alors." La justification officielle pour faire du fait de fumer une obligation morale se trouvait dans une phrase d'*Atlas* où l'héroïne se réfère à une cigarette allumée comme symbolisant un feu de l'esprit, le feu des idées créatrices. (On pourrait imaginer que tenir simplement une allumette remplirait aussi bien cette fonction symbolique.) La véritable raison, comme dans tant d'autres domaines de la théorie randienne, de Rachmaninov à Victor Hugo en passant par les claquettes, c'était que Rand aimait tout bonnement quelque chose (par exemple fumer) et se sentait obligée d'élaborer un système philosophique qui rendrait ses caprices non seulement moraux mais même moralement obligatoires pour quiconque souhaiterait être rationnel.

Comme la ligne randienne était totalitaire, et s'occupait de tous les aspects de la vie, même si les randiens acceptaient tous les points généraux et se renseignaient auprès de la hiérarchie sur qui était en faveur et qui ne l'était pas, il fallait encore un mécanisme "judiciaire" pour résoudre les questions pratiques et s'assurer que chaque membre suivait la ligne officielle dans un domaine donné. Personne n'avait le droit de rester neutre sur quelque domaine que ce fut. Comme d'ordinaire dans les cultes, la question était tranchée en fonction du rang occupé dans la hiérarchie randienne. Par définition, pour ainsi dire, le plus haut placé avait raison et l'autre tort, chacun acceptant cet argument d'autorité, qui aurait pu ne pas être considéré comme totalement en accord avec la dévotion randienne envers la Raison.

Un conflit sur un sujet bien concret survint un jour entre deux randiens de haut rang, tous deux certifiés par leur Psychothérapeute Objectiviste. L'une était secrétaire de l'autre. La secrétaire alla voir son chef et lui demanda une augmentation, qu'elle estimait lui être rationnellement due. Son patron, toutefois, consulta sa propre raison, décida que sa secrétaire était incompétente et la licencia. Il y avait dès lors le litige, conflit d'intérêt, entre deux randiens certifiés. Comment les autres membres allaient-ils décider qui avait raison, et était donc rationnel, et qui avait tort, était dès lors irrationnel et devait donc être expulsé ? Dans tout groupe véritablement rationnel, personne d'autre que les deux protagonistes - les seuls à être au courant des faits - n'aurait à se prononcer. Mais ce type de neutralité n'est pas permis au sein d'un culte, pas plus dans le culte randien que dans un autre. Comme il était nécessaire d'imposer une ligne uniforme à tout le monde, le conflit était réglé de la seule manière possible : par la position hiérarchique. Le patron se trouvait être un des hauts dignitaires : comme la secrétaire occupait un rang moins élevé, elle perdit non seulement son emploi mais fut aussi expulsé du mouvement.

Le mouvement randien était parfaitement hiérarchique. Au sommet de la pyramide se trouvait, bien entendu, Rand elle-même, Décideur Ultime pour tous les sujets. Branden, désigné comme son "héritier intellectuel" et véritable Saint Paul du mouvement, était le Numéro 2. En troisième position, on trouvait le premier cercle, les disciples des débuts, ceux qui avaient été convertis avant la publication d'*Atlas*. Parce qu'ils avaient été convertis par le roman précédent, *La Source vive* [*The Fountainhead*], publié en 1943, le premier cercle était appelé dans le mouvement "la classe 43." Mais il y avait une autre appellation officieuse, et bien plus révélatrice, "le collectif principal." Apparemment, cette phrase était censée "souligner" le haut degré d'individualité de chaque randien : en réalité, toutefois, il y avait quelque chose d'ironique dans l'ironie, car le mouvement randien était bel et bien un "collectif" au sens le plus authentique du terme. Le fait qu'ils étaient tous parents

entre eux renforçait les liens du collectif principal. Tous étaient membres d'une famille juive canadienne, parents de Nathan ou Barbara Branden. Il y avait par exemple la soeur de Nathan, Elaine Kalberman, ; son beau-frère, Harry Kalberman ; son cousin germain, le docteur Allan Blumenthal, qui pris le titre de Premier Psychothérapeute Objectiviste après l'expulsion de Branden ; le cousin germain de Barbara Branden, Leonard Peikoff ; et Joan Mitchell, épouse d'Allan Blumenthal. Le lien familial était plus ténu pour Alan Greenspan : il était le premier mari de Joan Mitchell. Une seule personne n'était pas apparentée aux autres dans la classe 43 : Mary Ann Rukoniva, qui était une amie de collègue de Joan Mitchell.

Ils avaient été des disciples avant la publication d'*Atlas*. Après celle-ci, Branden commença sa série de conférences, qui devait vite conduire au Nathaniel Branden Institute, le bras organisationnel du mouvement. Au passage, le NBI se situait dans l'Empire State Building, bâtiment héroïque dans la symbolique randienne. Il se situait cependant peu héroïquement au sous-sol. A New York, les différentes conférences et la série de cours étaient données par les dignitaires en personne. Hors de New York, chaque ville ou région possédait un représentant désigné du NBI, en charge de mettre sur pied des réunions diffusant les cours enregistrés sur cassette. Le représentant du NBI était en général le randien le plus robotisé et le plus loyal de sa région. On essayait de reproduire l'atmosphère de révérence et d'obéissance de la section mère de New York, et réussissait y souvent, si ce n'est toujours. Des efforts étaient faits pour transformer la masse de lecteurs des ouvrages à succès de Rand en disciples fidèles s'abonnant d'abord à *The Objectivist* et écoutant ensuite les cours enregistrés du NBI. Si un flux de magazines, de cassettes et de livres recommandés partaient du NBI vers les membres de base, un flux d'argent et de travail volontaire partaient inévitablement dans l'autre sens, sans oublier le paiement des services thérapeutiques.

La structure et les principes implicites du mouvement randien, ainsi que son fonctionnement réel, étaient en opposition complète et frappante avec les principes officiels et exotériques d'individualité, d'indépendance et de refus d'une autorité autre que la raison et son propre esprit. Nous ne nous sommes cependant pas intéressé précisément à l'axiome central du credo ésotérique : l'hypothèse implicite, le programme caché qui garantissait et forçait la fidélité absolue des disciples. Cet axiome central était l'affirmation que "Ayn Rand est la plus grande personnalité qui ait jamais vécu et qui vivra jamais." Si Ayn Rand est la plus grande personnalité de tous les temps, il s'ensuit qu'elle a raison sur tous les sujets ou, pour le moins, a bien plus de chance d'avoir raison qu'un simple disciple.

Voici un exemple typique de cette attitude. Un de mes amis assista un jour à une réunion de jeunes randiens. Cette réunion se transforma en série de témoignages, où chaque participant témoignait à tour de rôle de l'influence primordiale d'Ayn Rand sur sa propre vie. Comme l'expliqua l'un d'eux : "Ayn Rand a apporté au monde la connaissance que A est A et que 2 et deux font 4." Un éminent randien apprit un jour qu'un membre notoirement réfractaire, et sur le point de quitter le mouvement, avait écrit une parodie sur un ton philosophique randien, qui "prouvait" qu'Ayn Rand était Dieu. L'éminent randien demanda, sincèrement perplexe : "Il rigole, non ?"

Les randiens passaient beaucoup de temps à se préoccuper de grandeur et de rang. Tout le monde était d'accord pour dire que Rand était la plus grande de tous les temps. Mais il y avait un débat amical sur le rang exact de Branden dans l'Olympe. Certains affirmaient que Branden était le deuxième personnage le plus important de tous les temps alors que d'autres le plaçaient à égalité avec Aristote. Tel était le degré de désaccord autorisé dans le mouvement.

Adopter l'axiome central de la grandeur de Rand était rendu possible par son charisme indiscutable, auquel s'ajoutait un air d'arrogance et d'assurance imperturbables. Ce charisme et cette arrogance était copiés en partie par ses principaux disciples. Comme l'adepte de base savait au fond de lui qu'il n'était pas omniscient ou parfaitement sûr de lui, Rand devint l'incarnation de la Raison et de la Réalité. Elle était capable, par une qualité personnelle, de mettre dans la tête de ses disciples que leur plus grande vertu serait de gagner son approbation et leur plus grand péché celui de lui déplaire. La foi ardente en la parfaite originalité de Rand était bien évidemment renforcée par

l'inculture de ses disciples, qui n'avaient pas lu (ou n'avaient pas été capables de lire) des auteurs dont ils auraient pu constater qu'ils avaient dit la même chose bien longtemps auparavant.

Le culte randien connut croissance et développement jusqu'à la rupture irrévocable entre La Plus Grande et Le Deuxième Plus Grand, jusqu'à ce que Satan fut expulsé du Paradis en automne 1968. La séparation Rand-Branden détruisit le NBI et avec lui toute l'organisation du mouvement. Rand ne montrant ni capacité ni désir de ramasser les morceaux et de reconstituer une organisation équivalente. *The Objectivist* devint *The Ayn Rand Letter*, et celle-ci a également disparu depuis.

Avec la disparition du NBI, les adeptes randiens étaient abandonnés pour la première fois en dix ans, obligés de penser par eux-mêmes. En général, leur personnalité non robotisée et prérandienne refaisait surface. Mais certains traits malheureux demeurèrent. En premier lieu, se pose le problème de ce que les thomistes appellent l'ignorance invincible. De nombreux ex-fidèles persistent dans la croyance randienne selon laquelle tout individu est équipé pour découvrir a priori dans sa tête toutes les vérités - il ne se sent donc pas obligé d'apprendre les faits du monde réel, que ce soit pour l'histoire contemporaine ou les lois des sciences sociales. Armé des premiers principes axiomatiques, beaucoup d'anciens randiens ne voient pas la nécessité d'apprendre grand-chose d'autre.

En outre, la prétention randienne qui subsiste donne à beaucoup l'idée que chacun est capable et qualifié pour faire durer une philosophie complète de la vie et du monde a priori. Des aberrations comme les "Étudiants de l'Objectivisme pour une Bestialité Rationnelle" ne sont pas si éloignées des bizarreries de nombreux philosophes néo-randiens, qui prêchent à une poignée de partisans zélés. On rencontre aussi une autre réaction compréhensible, bien que malheureuse. Après tant d'années d'assujettissement aux diktats randiens, au nom de la "raison", certains anciens adeptes ont tendance à prendre le chemin inverse, à rejeter la raison et à ne penser qu'en termes de sensations et de caprices hédonistes.

Nous terminerons notre analyse du culte randien en signalant qu'il s'agissait d'un exemple extrême de contradiction entre principes ésotériques et exotériques. Au nom de l'individualité, de la raison et de la liberté, le culte de Rand prêchait en fait quelque chose de bien différent. Il ne s'occupait pas de l'individualité de chacun, mais seulement de celle de Rand, ne s'intéressait pas à la raison de chacun, mais à la raison de Rand. La seule individualité qui s'épanouissait était celle d'Ayn Rand, qui absorbait toutes les autres : tout un chacun devait devenir un sujet de l'esprit et de la volonté de Rand.

La célèbre dénonciation, par Nikolaï Boukharine du culte de Staline, camouflée dans la Russie des années 1930 sous la forme d'une critique de l'ordre des Jésuites, ne semble pas vraiment hors de propos comme portrait de la réalité randienne :

On a dit à juste titre qu'il n'existe pas de mesquinerie au monde qui ne puisse trouver de justification idéologique. Le roi des Jésuites, Loyola, avait développé une théorie de la soumission, d'une "discipline de cadavre," où chaque membre de l'ordre était censé obéir à son supérieur "comme un corps pouvant être tourné dans toutes les directions, comme un bâton qui suit chaque mouvement, comme une boule de cire qui peut être modifiée et étendue à souhait.[...]" Ce corps présentait trois degrés de perfection : soumission de l'action, soumission de la volonté et soumission de l'intelligence. Quand on atteignait le dernier degré, quand l'homme remplaçait la réflexion par l'obéissance et renonçait à toutes ses convictions, vous obteniez un Jésuite à 100 %. [\[3\]](#)

On a fait remarquer qu'il y avait une curieuse contradiction de perspective stratégique dans le mouvement randien. D'un côté, les disciples n'avaient en effet pas le droit de lire ou de parler à des personnes qui pouvaient être assez proches de leurs idées, libertariens ou Objectivistes. Au sein du grand mouvement rationaliste ou libertarien, les randiens adoptaient une attitude ultrasectaire, à 100 % pure. De l'autre côté, dans le monde politique, la stratégie randienne changeait du tout au tout : Rand et ses disciples étaient d'accord pour soutenir et travailler avec des politiciens qui

pouvait n'être qu'un millimètre plus conservateurs que leurs adversaires. Dans le monde courant, les préoccupations de pureté et de principes étaient totalement abandonnées. Ainsi, Rand soutint de tout son coeur Goldwater, Nixon et Ford, et même les sénateurs Henry Jackson et Daniel P. Moynihan.

Je ne vois qu'une seule explication de cette contradiction apparente entre, d'une part, un sectarisme extrême dans le mouvement libertarien et, d'autre part, un opportunisme extrême et une volonté de collaborer avec les dirigeants un peu plus conservateurs de l'État dans le monde extérieur. Le fil conducteur du mouvement randien n'était pas la liberté individuelle - comme le croyaient la plupart des jeunes membres - mais plutôt le pouvoir personnel d'Ayn Rand et de ses disciples les plus proches. Le pouvoir au sein du mouvement était obtenu par l'isolation totalitaire et par le contrôle des esprits et des vies des adhérents. Mais une telle tactique aurait eu peu de chances de réussir hors du mouvement, là où le pouvoir ne pouvait être obtenu qu'en choyant le Président et ses cercles rapprochés de domination.

Le pouvoir, et non la liberté ou la raison, tel était le moteur central du mouvement randien. Le grande leçon de l'histoire du mouvement libertarien est que *cela peut arriver chez nous*, que les libertariens, malgré leur dévotion explicite envers la raison et l'individualité, ne sont pas à l'abri d'un culte mystique et totalitaire, qui envahit les mouvements idéologiques comme les mouvements religieux. Il faut espérer que les libertariens, ayant déjà attrapé le virus une fois, se montreront désormais immunisés.

Note bibliographique

Dans les nombreux travaux sur le mouvement randien, un seul s'est concentré sur le culte lui-même : Leslie Hanscom, "Born Eccentric," *Newsweek* (27 mars 1961), pp. 104-105. Hanscom a brillamment saisi, et de manière amusante, l'esprit du culte de Rand en assistant aux conférences de Branden dont un reportage fut tiré. Hanscom écrit ainsi :

Après trois heures d'attention héroïque et intense au message bourdonnant de Branden, les fans furent récompensés par l'apparition personnelle de Miss Rand en personne - une femme aux yeux noirs perçants, à l'accent russe et portant souvent comme insigne personnel une broche en forme de dollar.[...]

"Ses livres," dit un membre de l'assemblée, "sont si formidables que la plupart des gens ne devraient pas avoir le droit de les lire. J'ai souvent eu l'envie de mettre les neuf dixièmes du monde dans une cage, et après avoir lu ses livres, je veux tous les y enfermer." Plus tard, ce même type - "conseiller en investissement" de 22 ans, travaillant à son compte - reçut un coup en pleine figure, résultant de la logique de son idole. Au cours des questions de l'auditoire - privilège uniquement réservé aux étudiants ayant payé - le jeune homme se révéla n'être qu'un simple visiteur. Miss Rand - dont le regard dessècherait un cactus - lui hurla qu'il n'était qu'un "pauvre imposteur." D'autres chercheurs de vérité réussirent mieux. On expliqua à un disciple tourmenté qu'il était permis de fêter Noël ou Pâques tant que l'on en rejetait la signification religieuse (le sujet de la soirée était la folie de la foi). Une femme au foyer fut rassurée : on lui expliqua qu'elle ne devait pas se sentir coupable de sa situation tant qu'elle n'avait pas choisi sa situation pour des motifs émotionnels. [...]

Bien que le mysticisme soit un des mots les plus méchants dans son arsenal politique, il n'y avait pas eu depuis Aimee McPherson de Messie féminin qui puisse tant hypnotiser un public. [\[4\]](#)

Aussi révélateur que l'article de Hanscom furent les protestations outragées des adeptes randiens. Ainsi, deux semaines plus tard, sous le titre "Gangsters et voyous ?" ["Thugs and Hoodlums ?"], *Newsweek* publia des extraits de lettres envoyées par des randiens

en réaction à cet article. L'une de ces lettres disait : "Avec votre tirade vicieuse, méchante et obscène contre Ayn Rand vous tombez à un niveau jamais atteint, même par vous. Avoir laissé passer un tel flot d'invectives injurieuses [...] est un acte de dépravation morale sans précédent. Un tel magazine, dirigé par des voyous irresponsables, n'a pas sa place chez moi." Un autre lecteur écrivit que "quelqu'un qui a lu les ouvrages de Miss Rand et continue à écrire un article de cette teneur ne peut être que motivé par la méchanceté. C'est le travail d'un gangster littéraire." Un autre prévint : "Comme vous vous proposez de vous conduire comme des cafards, préparez-vous à être traités comme tels." Et pour finir, un certain Bonnie Benov révéla l'axiome interne : "Ayn Rand est [...] la plus grande personnalité qui ait jamais vécu." Se moquant du culte, Newsweek publia une photographie particulièrement peu avenante de Rand sous la lettre de Benov et la titra "La Plus Grande de tous les temps ?" [5]

Notes

[1] Alfred G. Meyer, *Leninism* (New York : Frederick A. Praeger, 1962), pp. 97-98. Un exemple particulièrement frappant de cette foi communiste fut mis en avant par Trotsky, lors d'un discours du congrès du Parti communiste soviétique de 1924 :

"Camarades, aucun d'entre nous ne souhaite avoir raison ou ne peut avoir raison contre le Parti. En dernière instance, le Parti a toujours raison, parce qu'il est le seul instrument historique que possède la classe ouvrière pour résoudre ses tâches fondamentales. [...] On ne peut avoir raison qu'avec le Parti et au travers du Parti, parce que l'Histoire n'a pas créé d'autre moyen de réaliser sa juste cause." - Dans Isaac Deutscher, *The Prophet Unarmed* (New York : Random House, 1965), p. 139.

Sur tous ces sujets, voir aussi Williamson M. Evers, "Lenin and his Critics on the Organizational Question," (non publié), pp. 15 et suivantes.

[2] *The Moulding of Communists : The Training of the Communist Cadre* (New York : Harcourt, Brace and Co., 1961).

[3] Boukharine, *Finance Capital in Papal Robes : A Challenge* (New York : Friends of the Soviet Union, n.d.), pp. 10-11. Voir aussi Evers, "Lenin and his Critics.", p. 15.

[4] Newsweek (27 mars 1961), p. 105.

[5] Newsweek (10 avril 1961), pp. 9 et 14.

Source : <http://herve.dequengo.free.fr/Rothbard/Sociologie.htm>

Sortir du carcan walrasien : Joseph Schumpeter et Alvin Hansen

par **Murray Rothbard**, traduit par **Hervé de Quengo**

*Publié dans The Review of Austrian Economics, Volume 1 (1987) : pp. 97-108.,
disponible au format "pdf" sur le site du Ludwig von Mises Institute.*

Repris dans The Logic of Action, tome II (Edward Elgar, texte 12)

*[A propos de l'équilibre général, le lecteur pourra consulter avec profit l'article
de Machlup sur "Equilibre et déséquilibre."]*

<http://herve.dequengo.free.fr/Machlup/Machlup1.htm> N. d. T.]

Depuis la Deuxième Guerre mondiale, le courant dominant de l'économie néoclassique s'inspire du paradigme de l'équilibre général énoncé par l'économiste suisse [en fait, bien qu'il fût professeur à Lausanne, Walras était français. N. d. T.] Léon Walras (1834-1910)^[1].

De nos jours, l'analyse économique consiste en une exégèse et en une élaboration du concept walrasien de *l'équilibre général*, dans lequel l'économie poursuit indéfiniment une "activité" immuable — ce que le walrasien Joseph Schumpeter a fort justement appelé le "flux circulaire."

Comme l'économie d'équilibre est par définition un mouvement sans changement et sans fin, à la conduite robotisée, tous les participants du marché y ont une parfaite connaissance du présent et de l'avenir, l'incertitude inéluctable du monde réel étant totalement évacuée du tableau. Comme il n'y a plus d'incertitude, les pertes comme les profits disparaissent, et chaque entreprise voit son prix de vente exactement valoir ses coûts de production.

Ce n'est certainement pas par accident que la prise de pouvoir par la théorie walrasienne a coïncidé avec une mathématisation de fait des sciences sociales. Les mathématiques jouissent du prestige d'être véritablement "scientifiques," mais il est difficile de mathématiser le désordre et le flou des incertitudes, ainsi que les inévitables erreurs de l'entreprise et de l'action humaines dans le monde réel. En revanche, dès lors que l'on élimine de telles actions et de telles incertitudes, il est facile d'utiliser l'algèbre et les tangentes de la géométrie pour analyser cet état d'équilibre qui est irréaliste, mais mathématiquement facile à traiter.

La plupart des théoriciens de l'économie dominante se satisfont de passer leur temps à expliquer les détails de l'équilibre général, en se bornant à supposer que cet état serait une représentation précise de l'activité du monde réel.

Cependant, certains économistes ne se sont pas contentés de contempler l'*équilibre général* : cette théorie-là, ils ont voulu l'appliquer au monde réel et à ses changements dynamiques. Car des changements, il s'en produit bel et bien et, pour certains walrasiens, il ne suffit pas de se borner à transposer l'analyse de l'équilibre général au monde réel, en abandonnant les scories là où il faut bien les laisser persister.

En tant qu'auteur qui avait proclamé que Léon Walras était le plus grand économiste ayant jamais vécu, Joseph A. Schumpeter (1883-1950) devait faire face à ce problème. Étant walrasien, Schumpeter croyait que l'équilibre général était une réalité primordiale. Et cependant, étant donné que le changement, les entrepreneurs, les pertes et les profits existent bel et bien dans le monde réel, Schumpeter s'était donné pour but de les intégrer dans une explication théorique du changement au sein du système walrasien.

C'était en fait un défi formidable, parce que Schumpeter, à l'inverse des économistes de l'École autrichienne, ne pouvait pas donner la réponse que l'équilibre général ne décrit qu'une tendance à long terme et n'apparaît jamais dans le monde de la réalité. Pour lui, il fallait absolument que l'équilibre général fût la réalité primordiale : un point de départ réaliste, tout comme un point d'aboutissement de sa tentative pour expliquer le changement économique^[2].

Pour, à partir d'une perspective walrasienne, mettre sur pied une théorie du changement, Schumpeter devait partir d'une économie dans un état réel d'équilibre général. Il devait ensuite expliquer le changement, mais ce dernier devait toujours tendre vers un état d'équilibre, car, sans un tel retour, l'équilibre walrasien n'aurait été réel qu'à un seul instant du passé et ne serait plus une réalité récurrente.

Or, l'équilibre walrasien est un monde indéfiniment statique ; plus précisément, ce qu'il dépeint ce sont les conséquences d'un ensemble figé de goûts individuels, de techniques et de ressources de l'économie.

Dès lors, Schumpeter devait partir d'une économie qui serait prise dans le carcan walrasien ; et le seul moyen pour qu'un changement se produise était de modifier l'une, ou plusieurs, de ces données autrement statiques.

Par-dessus le marché, Schumpeter s'était créé à lui-même encore plus de problèmes. Dans le modèle walrasien, les pertes et les profits sont nuls, mais les capitalistes continuent à toucher un revenu d'intérêt, censé correspondre avec la productivité marginale du capital : ces frais d'intérêt sont alors incorporés dans les coûts. Or, Schumpeter était un élève trop proche de Böhm-Bawerk pour accepter cette explication grossièrement fallacieuse de l'intérêt par la productivité. L'approche autrichienne consiste à expliquer

l'intérêt comme le taux de préférence temporelle de la société, traduisant la préférence des participants au marché pour les satisfactions actuelles vis-à-vis de satisfactions à venir.

Il se trouvait cependant que Schumpeter avait également rejeté le concept de préférence temporelle, et devait en conclure que, dans un état d'*équilibre général*, le taux d'intérêt était forcément nul, tout comme les pertes et les profits.

Certes, Schumpeter reconnaissait que la préférence temporelle, et donc l'intérêt, existe pour les prêts à la consommation, mais il s'intéressait à la structure de production. A ce propos, en opposition à la théorie primitive de l'intérêt issu de la productivité, il attirait l'attention sur le concept autrichien d'*imputation*, lequel fait remonter les valeurs depuis le produit final vers les facteurs de production en ne laissant, à l'équilibre, aucun profit net. Donc, à la manière autrichienne, Schumpeter montrait que les biens de capital pouvaient finalement se diviser en deux facteurs originels de production : le travail et la terre^[3].

Ce qui échappait à Schumpeter, cependant, ou plutôt ce qu'il rejetait, c'était le concept crucial de Böhm-Bawerk quant au temps et à la préférence temporelle dans le processus de production. C'est que les biens de capital ne contiennent pas seulement de la terre et du travail : ils contiennent de la terre, du travail... *et du temps*, l'intérêt correspondant au paiement du "temps." Quand il prête à un producteur, le créancier échange bien entendu un "bien actuel" (de l'argent immédiatement utilisable) contre un "bien futur" (un argent qu'on ne pourra toucher que dans l'avenir). Et le fait primordial de la préférence temporelle implique que tout le monde préférera satisfaire ses besoins maintenant que plus tard, de telle sorte qu'un bien actuel vaudra toujours plus que l'estimation actuelle d'un bien futur équivalent. Par conséquent, à tout instant, les biens futurs sont escomptés sur le marché par le taux de préférence temporelle de la société.

Il est dès lors clair que ce processus fonctionne à l'occasion d'un prêt, lors d'un échange entre créancier et débiteur ; mais l'analyse de Böhm-Bawerk sur la préférence temporelle et l'intérêt est bien plus profonde, et va bien plus loin que le prêt, car il a montré que la préférence temporelle et donc le rendement de l'intérêt existent en dehors du prêt, et même en l'absence de tout prêt. Car le capitaliste, qui achète ou loue des facteurs du travail ou de la terre et les emploie dans la production, achète ces facteurs avec de la monnaie (bien actuel) dans l'attente qu'ils fourniront des rendements futurs, soit en biens du capital, soit en biens de consommation. En bref, ces facteurs originels, le travail et la terre, sont les biens futurs du capitaliste. Ou, dit d'une autre façon, travail et terre produisent des biens qui ne pourront être vendus et donc rapporter un gain monétaire qu'à un moment dans l'avenir ; or c'est aujourd'hui, à l'instant présent, que les capitalistes paient les salaires et la rente du sol.

Par conséquent, dans l'analyse des partisans de Böhm-Bawerk et autres autrichiens, ce n'est pas la valeur de leur produit à la marge, comme dans l'analyse néoclassique, que

touchent les propriétaires des facteurs de production -- c'est-à-dire les travailleurs et les propriétaires fonciers. Ce qu'ils gagnent, c'est la valeur de leur production marginale *escomptée* par le taux de préférence temporelle ou taux d'intérêt. Et c'est le capitaliste qui, pour les services qu'il rend en payant ces facteurs avec des biens présents, à charge pour lui d'attendre les rentrées futures, reçoit le prix de cet escompte^[4]. Ainsi, à l'état d'équilibre, la préférence temporelle et le revenu d'intérêt existent, et pas uniquement comme rémunération des prêts mais comme le gain que doit percevoir tout investisseur capitaliste en tant que tel.

Si Schumpeter pouvait nier la préférence temporelle, c'est parce qu'il se permettait de nier complètement, d'une certaine façon, le rôle du temps dans la production. Pour Schumpeter, la production ne prenait apparemment aucun temps à l'équilibre, parce que la production et la consommation sont "synchronisées^[5]". Le temps est évacué du tableau, au point même de ne pas prendre en compte les stocks accumulés de biens du capital, et donc toute structure temporelle de la distribution de tels biens^[6]. Etant donné que, par magie, la production est "synchronisée", alors il n'est plus nécessaire que le travail et la terre reçoivent les avances des capitalistes [qui ne servent plus à rien en tant que tels F. G.].

Comme l'écrit Schumpeter :

Il n'est nullement nécessaire [pour les travailleurs et les propriétaires fonciers] de demander des "avances" en biens de consommation actuels.... L'individu n'a pas besoin de regarder au-delà de la période actuelle.... Le mécanisme du processus économique veille à ce qu'il approvisionne au même moment le futur.... Dès lors, toute question concernant l'accumulation de tels stocks [de biens de consommations destinés à payer les travailleurs] disparaît.

A partir de cet ensemble bizarre d'hypothèses, "il s'ensuit," note Schumpeter,

"que partout, même dans une économie commerciale, les moyens de production créés par l'homme ne sont que des articles passagers. Nous ne trouvons nulle part un stock de ceux-ci remplissant quelque fonction que ce soit."

En niant, de plus, qu'il existe "un stock accumulé de biens de consommation" qui est là pour payer les travailleurs et les propriétaires terriens, Schumpeter nie également le fait évident que c'est toujours à partir de l'épargne accumulée des capitalistes que se paient les salaires et les rentes, épargne qui aurait pu être dépensée sur des biens de consommation mais que dépenseront à la place les travailleurs et les propriétaires fonciers, avec leurs revenus présents.

Comment Schumpeter peut-il en arriver à cette conclusion ? Une des raisons est que, lorsque les travailleurs et les propriétaires fonciers échangent leurs services contre de la monnaie, il nie que ceux-ci impliquent des "avances" en biens de consommation, parce que

"Il ne s'agit que de transactions d'échange, et non de transactions de crédit. Le temps n'y joue aucun rôle."

Ce que Schumpeter ne voit pas, c'est l'idée essentielle de Böhm-Bawerk selon laquelle le marché du temps ne se limite pas au marché des crédits. En effet, lorsque les travailleurs et les propriétaires fonciers gagnent de l'argent maintenant en échange de produits qui ne rapporteront quelque chose au capitaliste que plus tard, ce sont bel et bien des avances sur la vente finale qu'ils reçoivent, avances payées par l'épargne capitaliste, avances pour lesquelles ils payent de fait un escompte, sous forme de rendement d'intérêt, aux capitalistes épargnants^[7].

Dans la plupart des conceptions de l'équilibre final, l'épargne nette est nulle, tandis que l'intérêt est assez élevé pour amener l'épargne brute des capitalistes à renouveler ni plus ni moins l'équipement en capital. Dans l'équilibre de Schumpeter, en revanche, l'intérêt est nul, ce qui signifie que l'épargne brute est également nulle [En fait elle est indéterminée : elle pourrait aussi bien être infinie, étant donné que dans ce cas il n'y aurait aucune préférence temporelle F. G.]. On ne trouve dans l'équilibre schumpéterien ni une raison pour les capitalistes de maintenir l'équipement en capital, ni les moyens pour leur permettre de le faire. Par conséquent l'*équilibre* schumpéterien présente des contradictions internes et il ne tient pas la route^[8].

Lionel Robbins énonce le problème avec sa prose comme toujours limpide :

S'il n'y avait aucune rentabilité à utiliser du capital ...

il n'y aurait aucune raison pour s'abstenir de le consommer. Si les moyens de production créés par l'homme ne procuraient pas de revenus nets, pourquoi consacrer des ressources à les maintenir alors qu'on pourrait consacrer ces ressources à des réjouissances actuelles ?

On ne préférerait pas garder le gâteau plutôt que de le manger, si il n'y avait aucun avantage net à le conserver. Bref, c'est un taux d'intérêt qui, toutes choses égales par ailleurs, conserve l'état stationnaire — le taux pour lequel il n'est plus rentable de transformer revenu en capital ou capital en revenu. Si l'intérêt devait disparaître, l'état stationnaire cesserait d'être stationnaire. Schumpeter peut prétendre qu'il n'y aura aucune accumulation une fois l'équilibre stationnaire atteint. Mais il n'a pas le droit de prétendre qu'il n'y aura pas de décumulation à moins d'admettre l'existence de l'intérêt^[9]. (Italiques ajoutés).

Pour revenir au problème principal de Schumpeter, si l'économie démarre avec un équilibre général walrasien où le taux d'intérêt serait nul, comment un changement quelconque, et en particulier le développement économique, pourrait-il se produire ?

Dans l'analyse autrichienne de Böhm-Bawerk, le développement économique passe par un plus grand investissement, via des processus de détour de production, et cet investissement est le résultat d'une épargne plus importante née d'une baisse générale des taux de préférence temporelle. Avec une telle baisse, les gens sont plus enclins à s'abstenir de consommer et à épargner une plus grande partie de leurs revenus, donc à investir davantage de capital et dans des processus de production plus longs. Dans le cadre walrasien, les changements ne peuvent se produire que par modification des goûts, des technique ou des ressources. Un changement de la préférence temporelle y serait un aspect très important d'une modification des "goûts" ou des valeurs du consommateur.

Cependant, pour Schumpeter, il n'y a pas de préférence temporelle, pas d'épargne, à l'équilibre. Les goûts du consommateur sont par conséquent sans rapport avec une augmentation quelconque de l'investissement, et il n'y a de plus aucune épargne ni revenu d'intérêt qui pourraient permettre un tel investissement. Aucune modification des goûts ou préférences temporelles ne peut entraîner de changement économique, et aucun investissement ne peut non plus naître de l'épargne, du profit ou de l'intérêt.

Quant aux valeurs et aux goûts du consommateur autres que la préférence temporelle, Schumpeter était convaincu que les consommateurs étaient des créatures passives, et il ne pouvait les concevoir comme des agents actifs du changement économique^[10]. En outre, même si leurs goûts changeaient, comment un simple déplacement de la demande d'un produit vers un autre pourrait-il provoquer le développement économique en tant que tel ?

Pour leur part, les ressources ne sont pas chez Schumpeter mieux placées pour entraîner le développement économique que ne le sont les goûts. En premier lieu, l'offre de terrains et de travail ne change jamais très rapidement au cours du temps et, de plus, elle ne peut rendre compte de l'investissement nécessaire qui encourage et concrétise la croissance économique.

Après avoir éliminé les goûts et les ressources, il ne reste qu'un instrument logiquement possible pour expliquer le changement ou le développement dans le système *d'équilibre* de Schumpeter : la *technique*. "L'innovation" (un changement des fonctions de production ou des connaissances techniques) est pour Schumpeter la seule route logiquement possible du développement économique.

Par conséquent admirer Schumpeter, comme l'ont fait beaucoup d'économistes, pour sa vision prétendument réaliste de l'histoire économique, consistant à voir dans l'innovation

technique la source du développement et des cycles, est passer totalement à côté du sujet. Car cette conclusion-là n'est pas chez Schumpeter un aperçu né de l'expérience réelle : non, c'était seulement la seule issue qui lui permettait logiquement de sortir du carcan walrasien (ou néo-walrasien) qu'il s'était fabriqué pour lui-même. C'est la seule porte de sortie permettant à un changement économique quelconque de se produire au sein de son système.

Cependant, si l'innovation est la seule façon de sortir du carcan Schumpeterien, comment peut-on la financer ? Car il n'y a pas d'épargne, pas de profits et pas de rendements d'intérêt dans l'équilibre schumpéterien. Schumpeter reste embourbé : il n'existe aucune manière de financer l'innovation dans son système, et donc de sortir l'économie de sa variante particulièrement contraignante du carcan walrasien. C'est pourquoi Schumpeter doit inventer un *deus ex machina*, une variable exogène, située hors de son système, qui sortira l'économie de son carcan et pourra, elle, servir de moteur au changement économique. Et ce *deus ex machina* est le crédit bancaire inflationniste. Il faut postuler que les banques augmentent la masse monétaire par un crédit à couverture partielle et, en outre, qu'elles prêtent la nouvelle monnaie exclusivement aux innovateurs — aux nouveaux entrepreneurs qui sont désireux et capables d'investir dans les nouvelles techniques, les nouveaux procédés, les nouvelles industries et qui ne pouvaient pas le faire parce que, par hypothèse, il n'y aurait pas d'épargne disponible pour leur permettre d'investir ou d'emprunter.

En définitive, la conclusion selon laquelle ce serait l'innovation qui est l'instrument du changement économique, et selon laquelle ce serait le crédit bancaire qui finance les innovations, n'est pas une généralisation empirique que Joseph Schumpeter aurait découverte du fait de sa perspicacité supérieure. En fait de généralisation empirique, ce n'en est pas une du tout. Dans les faits, elle ne fait aucune référence authentique à la réalité. Aussi pertinente que sa conclusion apparaisse, elle n'est que le résultat logique des hypothèses fallacieuses de Schumpeter et de son système fermé : c'est la seule manière logique de sortir de son carcan walrasien.

On comprend aussi pourquoi l'entrepreneur est toujours, pour Schumpeter, un perturbateur, une force éloignant de l'équilibre, alors que, dans la tradition autrichienne de Mises et de Kirzner, l'entrepreneur ajuste harmonieusement l'économie en direction de l'équilibre. Dans la vision autrichienne, l'entrepreneur est l'acteur qui supporte le plus l'incertitude du monde réel : les entrepreneurs qui réussissent engrangent les profits dans la mesure où ils dirigent les ressources, les coûts et les prix vers l'équilibre. Schumpeter, lui, ne part pas du monde réel mais de ce pays imaginaire de l'*équilibre général* qui est pour lui la réalité fondamentale. Or le monde *équilibré* de la constance et de la certitude ne connaît ni entrepreneurs ni profit : le seul rôle de l'entrepreneur, par déduction logique, est d'innover,

de détruire l'équilibre préexistant. L'entrepreneur ne peut pas ajuster, parce que tout est déjà ajusté. Dans un monde de certitude il n'y a pas de place pour l'entrepreneur : seul le crédit bancaire inflationniste et l'innovation lui permettent d'exister. Le seul rôle qui lui soit attribué est donc d'être un perturbateur et un innovateur.

L'entrepreneur, dès lors, paie un intérêt aux banques, l'intérêt étant pour Schumpeter un phénomène purement monétaire. Mais où donc l'entrepreneur-innovateur tire-t-il l'argent pour payer l'intérêt ? Des recettes qu'il engrange quand les fruits de son innovation arrivent sur le marché et quand les nouveaux procédés ou les nouveaux produits obtiennent un revenu des consommateurs. Les profits sont donc uniquement la conséquence de l'innovation qui a réussi, et l'intérêt n'est qu'un paiement, aux banques inflationnistes, issu de ce profit.

Le crédit inflationniste des banques signifie, bien entendu, une hausse des prix et aussi un redéploiement des ressources vers l'investissement dans l'innovation. Les prix montent, suivis par des hausses de prix des facteurs tels que les salaires et les rentes.

Schumpeter a réussi, mais pas de manière bien convaincante, à s'extraire du carcan walrasien. Mais il n'en a pas fini avec son problème. Car pour lui, il ne suffit pas d'en sortir, de son carcan : il doit aussi s'y remettre. En tant que fidèle walrasien, il doit faire revenir l'économie vers un autre état d'équilibre général car, après tout, un équilibre réel est par définition un état vers lequel les variables tendent à revenir une fois qu'elles ont été remplacées. Comment ce retour se fait-il ?

Pour qu'une économie revienne à l'équilibre, il faut que les profits et [pour lui] les intérêts soient éphémères. Et l'innovation doit également prendre fin.

Comment est-ce possible ? D'une part, il faut que les innovations soient discontinues : elles ne doivent apparaître qu'en vagues discrètes : car si l'innovation était continue, l'économie ne retournerait jamais à un état d'équilibre.

Étant donnée cette hypothèse de groupements discontinus, Schumpeter trouve une issue : lorsque les innovations sont "achevées" et que les nouveaux procédés ou les nouveaux produits entrent sur le marché, ils font mieux que les anciens procédés ou que les anciens produits, récoltant ainsi des profits qui permettent de payer l'intérêt. Mais ces profits, ils les font en contrepartie de pertes sévères dans les entreprises ou dans les industries anciennes et désormais inefficaces, qui vont alors dans le mur. Après quelque temps, les innovations sont terminées et le processus d'imputation inexorable détruit tout profit et donc tout intérêt, alors que les pertes soudaines des anciennes firmes ont également pris fin. L'économie retourne à un flux circulaire constant et y reste jusqu'à ce qu'un autre groupe d'innovations apparaisse, remettant à nouveau le cycle en route.

"Cycle" est ici le terme opératif, car, pour résoudre le processus logique de sortie et de retour, Schumpeter a en même temps apparemment développé une théorie unique du cycle économique.

La phase I, la *sortie*, ressemble à s'y méprendre à la période d'emballlement typique de la conjoncture économique : crédit bancaire inflationniste, montée des prix et des salaires, euphorie générale et redéploiement des ressources vers davantage d'investissement.

Puis les événements suivant "l'achèvement" de l'innovation ressemblent comme deux gouttes d'eau à la récession ou à la dépression typique : pertes soudaines et graves dans les anciennes entreprises, réduction des dépenses.

Enfin, la disparition à la fois de l'innovation et de l'euphorie, et en fin de compte des pertes et de la réduction des dépenses — bref, un retour à la période calme qui pourrait ressembler à l'état d'équilibre stationnaire.

Mais ce n'est qu'en apparence que la doctrine de Schumpeter se donne les airs d'une théorie stimulante de la conjoncture économique, digne d'une recherche approfondie. C'est tout simplement la seule façon logique qu'il ait pu trouver pour sortir de son carcan walrasien et pour y retourner. En tant que tel, c'est certainement une formulation ingénieuse, mais elle n'a pas de lien du tout avec la réalité.

En fait, même au sein de sa propre théorie, de graves défauts subsistent. Dans un monde walrasien de certitude parfaite (hypothèse qui n'est pas modifiée par l'apparition de l'entrepreneur), comment se fait-il que les anciennes entreprises attendent "l'achèvement" de l'innovation pour découvrir subitement qu'elles subissent des pertes sévères ? Dans un monde de connaissance et d'anticipations parfaites, les vieilles entreprises connaîtraient leur destin dès le début, et prendraient très tôt des mesures pour s'y ajuster. Dans un monde d'anticipations parfaites, il n'y aurait, dès lors, aucune perte et donc pas de phase de récession ou de dépression. Il n'y aurait pas de *conjoncture* telle que les économistes la connaissent.

Enfin, le modèle forcé de Schumpeter ne peut marcher que si les innovations arrivent par paquets, et des paquets de ce genre, on n'en a pratiquement aucune preuve^[11] : dans le monde réel, c'est sans arrêt que les innovations se produisent. Par conséquent, il n'y a aucune raison de postuler le retour à un équilibre quelconque, même s'il avait jamais existé dans le passé.

En conclusion, la théorie de Schumpeter sur le développement et la conjoncture économiques a impressionné bon nombre d'économistes avec ses discussions suggestives et apparemment éloquentes sur l'innovation, le crédit bancaire et l'entrepreneur. Il a

semblé offrir bien plus qu'une analyse statique de l'équilibre walrasien, et fournir une dynamique économique, une explication théorique des cycles et de la croissance.

Dans la réalité, cependant, le système apparemment impressionnant de Schumpeter n'a aucun lien avec le monde réel. Il n'a fourni aucune dynamique économique : il n'a fait que trouver un procédé ingénieux mais faux pour essayer de sortir du carcan statique de Walras. Sa théorie n'est qu'un numéro d'équilibriste logique, et qui ne mène nulle part.

C'est sans aucun doute une compréhension partielle de ce fait regrettable qui a conduit Schumpeter à faire évoluer sa théorie de la conjoncture du modèle à cycle ouvert qui figure dans son ouvrage de 1912 *Theory of Economic Development*, vers son schéma à trois cycles qui, quelque trois décennies plus tard, figure dans les deux tomes de *Business Cycles*^[12].

Plus précisément, Schumpeter avait compris que l'un des problèmes, lorsqu'on voulait appliquer son modèle à la réalité, était le suivant : si ce qui détermine la durée de la période d'emballement est la durée nécessaire pour "achever" l'innovation et l'amener au marché, alors comment ce modèle pourrait-il s'appliquer à la vraie vie, où des innovations simultanées peuvent nécessiter chacune une durée différente pour qu'on la mène à bien ? Sa théorie ultérieure à trois cycles est une tentative désespérée pour prendre en compte de tels problèmes de la vie réelle.

De façon précise, Schumpeter a alors postulé que l'économie, au lieu de sortir de l'équilibre, et d'y revenir de façon unitaire, suit trois cycles strictement périodiques, séparés et hermétiquement clos — celui de "Kitchine", celui de "Juglar" et celui de "Kondratieff" — chacun ayant les mêmes caractéristiques d'innovation-inflation-dépression. Cette évocation de cycles sous-jacents prétendument séparés, chacun indépendant de l'autre, mais s'ajoutant tous ensemble pour donner les résultats observables du monde réel, ne peut être tenue que pour une fuite désespérée dans le mysticisme, afin de soutenir son modèle initial.

En premier lieu, il existe bien plus de trois innovations se produisant au même moment dans l'économie, et il n'y a pas de raison de supposer une périodicité stricte de chaque ensemble de changements disparates. Dans la réalité, elles n'existent pas, ces vagues d'innovations tels que la théorie les réclame.

Ensuite, dans une économie de marché, tous les prix et toutes les activités sont en interaction : il ne peut jamais y avoir de cycles hermétiquement clos. Le schéma à plusieurs cycles représente une multiplication inutile et gratuite des entités, en violation flagrante du principe du rasoir d'Occam.

Dans sa tentative pour sauver sa théorie, il affirme des propositions qui ne peuvent pas être testées, car on pourra toujours évoquer un autre cycle pour éliminer les anomalies^[13]. Dans sa tentative de sauver son modèle initial, Schumpeter n'est parvenu qu'à ajouter de nouvelles erreurs, et plus graves, aux anciennes.

Dans les années précédant la Deuxième Guerre mondiale et au cours de celle-ci, la théorie dynamique la plus populaire du changement économique était la lugubre doctrine de la "stagnation séculaire" (ou de la "maturité économique") proposée par le Professeur Alvin H. Hansen^[14]. L'explication de la Grande Dépression des années 1930, pour Hansen, était que les États-Unis s'étaient embourbés dans une stagnation permanente, dont le capitalisme de libre-échange n'aurait su la tirer.

Une année ou deux après la publication de la *Théorie générale* de Keynes, Hansen avait sauté sur le char de ce qu'on appelait alors la *Nouvelle Économie* pour devenir le plus influent des keynésiens américains.

Mais la stagnation séculaire, si elle donnait au keynésianisme une touche de gauche, n'avait aucun lien avec la théorie keynésienne. Pour Keynes, la clé de la prospérité ou de la dépression était l'investissement privé : investissement privé florissant signifiait prospérité, investissement faible et intermittent voulait dire dépression. Cependant, Keynes était agnostique quant à la question de l'investissement, alors qu'Hansen apportait sa propre gnose. L'investissement privé aux États-Unis, affirmait Hansen, était voué à une fragilité permanente parce que :

- (1) la frontière était désormais fixée ;
- (2) la croissance de population se ralentissait à vue d'œil ; et
- (3) il n'y aurait que peu d'inventions à venir, et le peu qu'il y aurait serait plutôt du type conduisant à épargner du capital que celui conduisant à épargner du travail, de telle sorte que l'investissement total ne pourrait pas croître.

Dans *The Bogey of Economic Maturity*, sa célèbre réfutation de la thèse stagnationniste, George Treborgh s'était concentré sur une critique statistique^[15]. Si la frontière était "figée" depuis le début du siècle, pourquoi donc y avait-il eu un boom de presque trois décennies jusque dans les années 1930 ? Cela faisait également plusieurs décennies que la croissance de la population s'était ralentie. Il était tout aussi facile de démolir la prétention plutôt étrange et aventurée à décréter que dans l'avenir il n'y aurait plus à découvrir que peu ou pas d'inventions supplémentaires, au moins du type qui conduit à épargner du travail. Les prédictions sur la fin de l'innovation, qu'on nous sert de temps à autre au cours de l'histoire, sont des cibles faciles à tourner en ridicule.

En revanche, Treborgh n'avait jamais étudié de près les prémisses de la thèse de Hansen. A notre époque envahie par la clameur des enthousiastes d'une population en croissance zéro, il est difficile d'évoquer un climat intellectuel où se préoccuper d'une croissance ralentie de la de la population semblait avoir un sens. Mais en fait, pourquoi Hansen devait-il considérer la croissance de la population comme étant *ipso facto* un facteur positif pour stimuler l'investissement ? Et pourquoi le ralentissement d'une telle croissance

devrait-il entraîner un déclin ? Schumpeter, dans sa critique de la thèse de Hansen, a judicieusement souligné qu'une croissance de la population pourrait facilement conduire à une baisse du revenu réel par tête^[16].

C'est toutefois une ironie que Schumpeter n'ait pas vu que Hansen, lui aussi, avait tenté à sa façon, de sortir du carcan walrasien.

Hansen commençait implicitement (et non, comme Schumpeter, explicitement) par le flux circulaire et par l'équilibre général, et il considérait ensuite les divers facteurs possibles qui pourraient changer — ou, plus précisément, pourraient augmenter. Et on retrouve la triade walrasienne familière : la terre, le travail et la technique. Comme l'avait noté Terborgh, Hansen avait une vision statique des "occasions d'investissement." Il les traitait comme si elles étaient une entité physique limitée, comme une sorte d'éponge. Elles étaient en quantité fixe et, lorsque cette quantité-là était atteinte, les occasions d'investissement étaient "saturées" et disparaissaient. L'hypothèse implicite de Hansen est que ces occasions ne pouvaient être créées que par des accroissements de la terre, du travail et des améliorations techniques (que Hansen confinait aux inventions, plutôt qu'aux innovations au sens de Schumpeter). Ainsi, figer la frontière signifiait assécher ce qu'on pourrait appeler les "occasions d'investissement par la terre," le ralentissement de la croissance de la population voulait dire la fin des "occasions d'investissement par le travail," conduisant à une situation où les innovations ne pourraient assumer tout le fardeau restant.

De sorte qu'en fait la vision étrange de Hansen sur les effets économiques du ralentissement de la croissance de la population, aussi tristement empirique qu'elle puisse paraître, n'était pas du tout une généralisation tirée de l'expérience. En réalité, elle n'avait rien à dire des changements dynamiques, du monde réel. L'effet prétendument favorable d'une forte population n'était tout bonnement que le délayage logique de la variante malheureuse de Hansen pour se dégager du carcan walrasien.

Notes

[1]. Avant la Deuxième Guerre mondiale, le paradigme dominant, au moins pour l'économie anglo-américaine, était celui de la théorie néo-ricardienne de l'équilibre partiel d'Alfred Marshall. A cette époque, Walras et ses partisans, le premier étant l'Italien Vilfredo Pareto, étaient appelés "l'École de Lausanne." Avec la conquête walrasienne au sein du courant dominant, ce qui n'était qu'une simple école est désormais devenu "la microéconomie."

[2]. En soutenant que Schumpeter avait été plus influencé par les Autrichiens que par Walras, Mohammed Khan n'a pas vu le fait que le premier livre de Schumpeter, et le seul à n'avoir toujours pas été traduit en anglais, *Das Wesen und der Hauptinhalt des Theoretischen Nationalökonomie* ("L'essence et le contenu principal de la théorie économique" [Leipzig, 1908]), écrit quand il était encore étudiant de Böhm-Bawerk, était un ouvrage violemment walrasien. *Das Wesen* est non

seulement une apologie non mathématique de la méthode mathématique, mais c'est aussi une étude de l'équilibre général walrasien, qui dépeint les événements économiques comme le résultat d'interactions quantitatives mécaniques entre des entités physiques, plutôt que comme les conséquences d'une action humaine réfléchie — ce qu'est l'approche autrichienne. Ainsi, Fritz Machlup écrit que :

L'accent mis par Schumpeter sur la nature de l'économie comme science quantitative, comme système d'équilibre dont les éléments sont des "quantités de biens," l'a conduit à considérer comme inutile pour l'économie, et par conséquent comme méthodologiquement erroné, de traiter du "comportement économique" ou des "motifs du comportement humain."

(Fritz Machlup, "Schumpeter's Economic Methodology," *Review of Economics and Statistics* 33 [mai 1951] : pp. 146-147.

Cf. Mohammed Shabbir Khan, *Schumpeter's Theory of Capitalistic Development* (Aligarh, Inde : Muslim University of India, 1957).

Sur *Das Wesen*, voir Erich Schneider, *Joseph Schumpeter: Life and Work of a Great Social Scientist* (Lincoln : University of Nebraska Bureau of Business Research, 1975), pp. 5-8.

Sur Schumpeter comme économiste walrasien, voir également Schneider, "Schumpeter's Early German Work, 1906-1917," *Review of Economics and Statistics* (mai 1951) : pp. 1-4 ; et Arthur M. Marget, "The Monetary Aspects of the Schumpeterian System," *ibid.*, p. 112.

Sur Schumpeter comme n'étant pas un économiste "autrichien," voir aussi "Haberler sur Schumpeter," dans *The Development of Economic Thought*, Henry W. Spiegel, ed., (New York : John Wiley and Sons, 1952), pp. 742-743.

[3]. Ainsi, Schumpeter écrit que :

au cours du flux circulaire normal, la valeur totale du produit doit être imputée, remontée aux facteurs productifs originaux, c'est-à-dire aux services du travail et de la terre ; ainsi, toutes les recettes de la production doivent être divisées entre les travailleurs et les propriétaires fonciers, et il ne peut y avoir de revenu permanent net autres que les salaires et les rentes. La concurrence, d'une part, et le processus d'imputation, d'autre part, doivent détruire tout excédent des rentrées sur les dépenses, tout excédent de la valeur d'un produit par rapport aux services du travail et de la terre qu'il contient. La valeur des moyens de production originels doit être attachée avec la fidélité d'une ombre à la valeur du produit et ne saurait permettre le moindre écart permanent entre les deux....

Certes, les moyens de production créés par l'homme peuvent servir à produire des biens....

Et ces biens ont également une valeur plus élevée que ceux que l'on pourrait obtenir sans moyens de production créés par l'homme. Mais cette valeur plus élevée doit aussi conduire à une plus grande valeur des services employés du travail et de la terre. Aucun élément de surplus de valeur ne peut rester attaché de manière permanente à ces moyens de production intermédiaire.

(Joseph Schumpeter, *The Theory of Economic Development : An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* [New York : Oxford University Press, 1961], pp. 160, 162).

[4]. Voir l'attaque contre l'analyse autrichienne, dans la perspective néoclassique de Knight, dans Earl Rolph, "The Discounted Marginal Productivity Doctrine," dans *Readings in the Theory of Income Distribution*, W. Fellner et B. Haley, eds. (Philadelphie : Blakiston, 1946), pp. 278-293. Pour une réfutation, voir Murray Rothbard, *Man, Economy, and State* (Los Angeles : Nash, 1970), 1, pp. 431-433.

[5]. Sur cette prétendue synchronisation, voir Kahn, *Schumpeter's Theory*, pp. 51, 53. Le concept de *synchronisation* de la production est un thème très anti-autrichien que Schumpeter a emprunté à John Bates Clark, qui avait mené la fameuse bataille des années 1930 entre le concept du capital de Clark et Knight et les conceptions autrichiennes de Hayek, Machlup et Boulding. Voir *ibid.*, p. 6n. Voir aussi F. A. Hayek, "The Mythology of Capital," dans Fellner et Haley, *Readings*, pp. 355-383. [Voir aussi, M. Skousen, *The Production of Capital*, New York University Press, 1990, pp. 28 et suivantes. NdT]

[6]. Selon Khan, pour Schumpeter

"le capital ne peut pas avoir une structure temporelle ni disparaître dans le processus même de sa fonction consistant à commander les moyens de production."

(Khan, *Schumpeter's Theory*, p. 48).

Schumpeter accepte cet exploit en séparant totalement le capital de son incarnation dans les biens du capital, et en limitant le concept à une réserve de monnaie utilisée pour acheter ces biens. Pour Schumpeter, dès lors, le capital (de même que l'intérêt) devient un phénomène purement monétaire, n'ayant aucune origine dans les biens réels ni dans les transactions réelles. Voir Schumpeter, *Economic Development*, pp. 116-117.

[7]. *Ibid.*, pp. 43-44.

[8]. Clemence et Doody ont essayé de réfuter cette accusation, mais le font en supposant un taux de préférence temporelle nul. Les capitalistes se préoccuperaient alors de maximiser leurs bénéfices d'utilité au cours du temps, sans égards pour l'instant où ils seraient récoltés. Par conséquent, les biens de capital seraient indéfiniment remplacés. Pour ceux qui croient que tout le monde a un taux de préférence temporelle positif, et donc escompte positivement les bénéfices futurs, un taux de rentabilité nul conduirait rapidement à une disparition du capital et certainement à l'effondrement de l'équilibre stationnaire. Richard V. Clemence et Francis S. Doody, *The Schumpeterian System* (Cambridge, Mass. : Addison-Wesley, 1950), pp. 28-30.

[9]. Dans l'excellente critique de l'équilibre avec intérêt nul de Schumpeter, faite par Lionel Robbins, "On a Certain Ambiguity in the Conception of Stationary Equilibrium," *Economic Journal* 40 (juin 1930) : pp. 211-214. Voir aussi Gottfried Haberler, "Schumpeter's Theory of Interest," *Review of Economics and Statistics* (mai 1951) : pp. 122 et suivantes.

[10]. Schumpeter écrit donc :

"Ce n'est pas la grande masse des consommateurs qui provoque la production. Au contraire, c'est la foule qui est contrôlée et conduite par les personnalités-clés de la production" (les italiques sont de Schumpeter) dans "Die neuere Wirtschaftstheorie in den Vereinigten Staaten"

("La Théorie économique récente aux États-Unis") *Schmollers Jahrbuch* (1910), cité dans Schneider, *Joseph A. Schumpeter*, p. 13.

[11]. Voir Simon S. Kuznets, "Schumpeter's Business Cycles," *American Economic Review* (juin 1940).

[12]. Joseph A. Schumpeter, *Business Cycles : A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, 2 vols. (New York : McGraw-Hill, 1939).

[13]. Ceci ne signifie pas que toutes les propositions doivent être testables par l'expérience : elles peuvent être évidentes en soi, ou déduites d'axiomes évidents. Mais personne ne peut dire que les prétendus cycles de Kitchin, de Juglar et de Kondratieff seraient *évidents* à quel titre que ce soit.

[14]. Voir Alvin H. Hansen, *Fiscal Policy and Business Cycles* (New York : W. W. Norton, 1941). Pour un résumé clair de sa position, voir Hansen, "Economic Progress and Declining Population Growth," dans *Readings in Business Cycle Theory*, G. Haberler, ed. (Philadelphie : Blakiston, 1944), pp. 366-384.

[15]. George Terborgh, *The Bogey of Economic Maturity* (Chicago : Machinery and Allied Products Institute, 1945).

[16]. Schumpeter, *Business Cycles*, p. 74.

Source : http://herve.dequengo.free.fr/Rothbard/Articles/Rae_1.htm

Vilfredo Pareto, successeur pessimiste de Molinari*

Par **Murray Rothbard**

Vilfredo Pareto, pessimistic follower of Molinari

*Autre traduction : *Vilfredo Pareto, successeur pessimiste de Molinari**



Un personnage de premier plan que les universitaires associent rarement à l'école du *Laissez-faire* de Bastiat et de Ferrara était Vilfredo Federico Damaso Pareto (1848-1923), éminent sociologue et théoricien de l'économie.

Pareto était né à Paris dans une famille de la noblesse génoise. Son père, le *Marchese* Raffaele Pareto, ingénieur en hydraulique, avait fui l'Italie en tant que républicain et partisan de Mazzini. Pareto père était revenu en Italie au milieu des années 1850, pour atteindre un rang élevé dans l'administration de l'état italien.

Pareto fils avait étudié au Polytechnique de Turin où il reçut en 1869 son diplôme d'ingénieur ; son mémoire de fin d'études traitait du principe fondamental de l'équilibre des corps solides. Comme nous le verrons dans un tome à venir, ce mémoire conduisit Pareto à l'idée suivant laquelle l'équilibre mécanique serait le paradigme approprié pour étudier l'économie et autres sciences sociales^[1].

Avec son diplôme, Pareto devint directeur de la branche florentine de la Compagnie des Chemins de fer de Rome, et au bout de quelques années, il était devenu Directeur Général d'une société de Florence qui produisait du fer et ses dérivés.

Pareto se lança rapidement dans le commentaire politique, prenant ardemment position en faveur du *laissez-faire* et contre toutes les formes de l'intervention de l'état, défendant la liberté personnelle et économique, et attaquant les subventions et privilèges ploutocratiques des patrons avec une ferveur égale à celle de ses attaques contre la législation sociale et autres formes d'intervention socialiste ou prolétarienne.

Pareto avait été l'un des Fondateurs de la *Société Adam Smith* en Italie, et au début des années 1880 se présenta deux fois sans succès à la députation.

Pareto étant fortement influencé par Gustave de Molinari, ses écrits parvinrent à l'attention de celui-ci en 1887. Molinari invita alors Pareto à soumettre des articles pour le *Journal des Economistes*. Pareto rencontra les libéraux français et se lia d'amitié avec Yves Guyot, qui

devait en 1912 succéder à Molinari comme rédacteur en chef du *Journal* et composer sa nécrologie.

Peu de temps après que Pareto avait pris contact avec Molinari, sa mère mourut, ce qui lui laissa les moyens d'abandonner son travail à l'usine, de s'établir comme ingénieur-conseil, de se marier et, en 1890, se retirer dans sa villa pour consacrer le reste de sa vie à l'écriture, à l'étude, et aux sciences sociales.

Libéré de ses obligations de gestionnaire, Pareto se lança dans une croisade solitaire contre l'État et l'étatisme, formant une amitié étroite avec l'économiste *laissez-fairiste* Maffeo Pantaleoni (1857-1924), néoclassique marginaliste qui l'attira vers la théorie économique technique.

Devenu walrasien sous la tutelle de Pantaleoni, Pareto succéda à Léon Walras en tant que professeur d'économie politique à l'Université de Lausanne. Pareto demeura à Lausanne, enseignant la sociologie, jusqu'en 1907, quand il tomba malade, et se retira dans une villa sur le lac Léman, où il continua à étudier et à écrire jusqu'à sa mort.

La reconversion de Pareto en technicien néoclassique de l'économie n'avait pas un seul instant atténué son combat ardent pour la liberté et contre toutes les formes de l'étatisme, y compris le militarisme.

On peut se faire une idée du libéralisme tranchant de sa défense du *laissez-faire* à partir de son article sur «Socialisme et liberté», publié en 1891:

C'est ainsi que nous pouvons regrouper les socialistes et les protectionnistes sous la dénomination de *restrictionnistes* ; tandis que ceux qui veulent que la répartition de la richesse ne se fonde que la libre concurrence, on peut les appeler *libérationnistes*...

Ainsi, les restrictionnistes se divisent en deux types : les socialistes qui, par l'intervention de l'Etat, voudraient altérer la répartition des richesses en faveur des moins riches, et les autres, qui, même s'ils ne sont parfois pas complètement conscients de ce qu'ils font, cherchent à favoriser les riches -- les partisans du protectionnisme commercial et du caporalisme dans l'organisation de la société.

Nous devons à Spencer la démonstration de l'analogie étroite entre ces deux types de protectionnisme. Cette ressemblance entre protectionnisme et socialisme était parfaitement comprise des libéraux anglais de l'école de Cobden et de John Bright, et a été mise au clair dans les écrits de [Frédéric] Bastiat^[2].

Les écrits de Pareto sont en outre parsemés de citations élogieuses de Molinari, souvent assez longues.

Ainsi, dans le même article sur « Socialisme et liberté », Pareto fait l'éloge de Molinari pour avoir mis en avant un système audacieux et unique qui

« progresse dans la conquête de la liberté, en utilisant toutes les connaissances qu'offre la science moderne ».

Dans son « Introduction au *Capital* de Marx », publiée dans un ouvrage sur le marxisme (*Marxisme et économie pure*, 1893), Pareto était clairement influencée par le concept de « classe dirigeante » par lequel les libéraux Charles Comte et Charles Dunoyer désignaient tout groupe qui a la mainmise sur l'Etat.

Pareto achevait ce chapitre par une citation longue et admirative de Molinari, qui avait poussé cette théorie libérale de la lutte des classes, laquelle se terminait par :

« Partout, les classes dirigeantes n'ont qu'une idée en tête -- leurs propres intérêts égoïstes -- et elles se servent de l'état pour satisfaire ceux-ci^[3]. »

Le premier grand traité d'économie de Pareto, ses *Cours d'Economie Politique* (1896), était fortement influencé aussi bien par Molinari que par Herbert Spencer.

Dans chaque régime, fait-il remarquer, il y a une classe dirigeante minoritaire, exploiteuse de la majorité qu'elle gouverne.

Les « droits de douane », Pareto les traite comme un exemple de spoliation, de pillage et de vol légalisés. Pareto ne laissait personne douter que son objectif était d'éradiquer la totalité de ce pillage au nom de la loi.

Comme le souligne Placido Bucolo, ce n'était pas une conception marxiste de la lutte des classes que Pareto avait adoptée dans son *Cours*, comme le prétendent certains commentateurs. Bien au contraire, c'est la théorie des classes des libéraux français qu'il avait fait sienne. Ainsi, Pareto dit dans son *Cours*:

« à tout moment, la lutte des classes prend deux formes,.

L'une consiste dans la concurrence économique qui, quand elle est libre, produit la plus grande ophélimité [utilité]...

« [En effet] toute classe, de même que tout individu, même si en n'agissant que pour son avantage propre, est indirectement utile aux autres ...

« La seconde forme de la lutte des classes est celle où chaque classe fait tout son possible pour s'emparer du pouvoir et s'en faire un instrument pour dépouiller les autres classes^[4].

»

Le libéralisme laissez-fairiste avait été un véritable mouvement de masse pendant une bonne partie du XIXe siècle : sans aucun doute aux États-Unis et en Grande-Bretagne, et partiellement en France et en Italie, en Allemagne, et dans toute l'Europe occidentale.

Le plus souvent, pendant la seconde moitié du siècle, les libéraux classiques tels que Pareto et Spencer avaient tenu l'idée socialiste pour une moindre menace pour la liberté, que le régime en place de l'étatisme militariste et guerrier que dominaient les propriétaires fonciers et autres ploutocrates privilégiés, système auquel Pareto devait donner l'appellation, vive et méprisante, de « plouto-démocratie ».

Au tournant du siècle, cependant, il devenait évident pour les libéraux *laissez-fairistes* que les masses s'étaient laissé séduire par le socialisme, et que le socialisme poserait pour la liberté personnelle et celle des échanges une menace encore plus grande que l'ancien système neomercantiliste et ploutodémocratique.

Pendant la plus grande partie du dix-neuvième siècle, les libéraux laissez-fairistes de toute l'Europe avaient été glorieusement optimistes.

C'était une évidence que la liberté fournissait le système le plus rationnel, le plus prospère, le système le plus proche de la nature humaine, celui qui favorise l'harmonie et la paix entre tous les peuples et toutes les nations.

A l'évidence, cette longue transition qui menait au cours des siècles de l'étatisme à la liberté, « du régime du statut à celui du contrat » et « du militaire à l'industriel », qui avaient amené la révolution industrielle avec son immense amélioration du sort de la race humaine, devait se poursuivre et se développer, toujours plus avant et toujours plus haut.

Assurément, la liberté et le marché mondial avaient vocation à se développer pour toujours, et l'état à disparaître progressivement.

Cependant, le retour d'un étatisme affairiste agressif dans les années 1870, suivi d'un soutien croissant des masses pour le socialisme dans les années 1890, devait mettre un terme brutal à ce profond optimisme des libéraux laissez-fairistes.

Les penseurs du laissez-faire ont alors su comprendre que le XXe siècle verrait s'étendre l'ombre de la nuit, et mettrait un terme à la grande civilisation —à ce royaume de la liberté et du progrès qui avait été le produit du libéralisme au XIXe siècle.

Le pessimisme et le désespoir commencèrent à saisir la gent laissez-fairiste en voie de disparition, et on pouvait bien la comprendre. Elle avait prévu la croissance partout dans le monde de l'étatisme, de la tyrannie, du collectivisme, les guerres de masse et le déclin économique et social.

Chacun des laissez-fairistes vieillissants réagit à sa manière à cette tendance fatidique de l'histoire.

Spencer continua le combat jusqu'au bout, mettant davantage l'accent sur le socialisme qu'il considérait désormais comme la menace principale, plutôt que le corporatisme qu'il avait combattu auparavant.

La manière parétienne fut de se retrancher brutalement dans une position de cynisme amer. Le monde, avait-il conclu en voyant l'inexorable déclin des idées et des mouvements libéraux, est

régi non par la raison mais par l'irrationalité, et c'était alors sa tâche que d'analyser et de faire la chronique de ces folies.

Ainsi, dans un article de 1901, Pareto observe partout en Europe la montée tant du socialisme que du national-impérialisme, le libéralisme classique étant broyé entre les deux :

« Partout en Europe le parti libéral est en voie de disparition, comme le sont les partis modérés... Ce sont les extrémistes qui s'affrontent : d'un côté le socialisme, la grande religion qui monte à notre époque ; de l'autre les vieilles religions, nationalisme et impérialisme^[5]. »

Confronté à l'échec de ses espoirs et à la perspective de l'enfer étatiste du XXe siècle, Vilfredo Pareto, selon la formule astucieuse de son biographe S.E. Finer, avait décidé de « prendre sa retraite dans les Galapagos », dans une île lointaine qui, dans l'argot de l'époque, servait de métaphore et de point de départ pour une analyse et une critique totalement détachées de la folie qui menaçait alentour^[6].

La goutte d'eau pour Pareto et sa retraite aux « Galapagos » est tombée en 1902, lorsque le Parti socialiste italien a abandonné son opposition à la politique protectionniste du gouvernement étatiste « bourgeois ».

Désormais, les deux ennemis invétérés du libéralisme de laissez-faire venaient d'unir leurs forces !

Dè lors, la retraite de Pareto dans une amertume olympienne, aristocratique et détachée, est devenue complète^[7].

Les Systèmes Socialiste (2 tomes, 1901-2) est le premier livre de Pareto où son nouveau pessimisme devient dominant. Mais sa nouvelle attitude de détachement ne voulait absolument pas dire qu'il aurait abandonné ses idéaux de liberté ni sa méthode d'analyse sociale. En fait, Finer écrit de Pareto que Molinari était « un homme qu'[il] aura admiré jusqu'à son dernier jour^[8] ». C'est ainsi que Pareto décrit avec amertume la manière dont, dans une société, le vol qualifié au moyen de l'état est beaucoup plus facile, et donc plus attrayant, que de travailler dur pour acquérir des richesses^[*].

Avec mordant Pareto écrit, dans un passage qui annonce ces théoriciens libertariens du XXème siècle, comme Franz Oppenheimer et Albert Jay Nock:

Les mouvements sociaux suivent généralement la ligne de moindre résistance.
Alors que la production directe de biens économiques est souvent très difficile.
Il est très facile de s'emparer de ces biens une fois que d'autres les ont produits.
Cette facilité est considérablement accrue *dès lors que la spoliation est devenue possible au nom de la loi et non contre elle.*

[Italiques de Pareto.]

Pour épargner, on doit exercer un certain contrôle sur soi-même.
Labourer un champ pour produire du grain est un travail pénible.
Attendre au coin d'un bois pour dépouiller le passant est dangereux.
En revanche, aller voter est beaucoup plus facile, et si cela veut dire que tous les
inadaptés, les incapables et les paresseux pourront obtenir gîte et le couvert en le faisant,
ils s'empresseront d'y aller le faire^[9].

Pareto, malheureusement, s'était fait le champion d'une méthodologie positiviste, s'en remettant
au modèle de la physique et la mécanique.

Mais il a plus que compensé cela en nous fournissant une immortelle anecdote où il défendait
les lois naturelles de l'économie contre les « anti-économistes » de l'école historique allemande.

C'est une anecdote que Ludwig von Mises aimait à raconter lors de son séminaire:

Un jour, à l'occasion d'un discours qu'il devait faire lors d'un congrès de statistique à Berne,
Pareto avait parlé de « lois naturelles de l'économie » ; sur quoi [Gustav] Schmoller, qui était
présent, avait répondu que des « lois naturelles de l'économie », ça n'existait pas.

Pareto ne dit rien, mais sourit et s'inclina.

A la suite de quoi il fit demander à Schmoller, par l'intermédiaire d'un voisin, s'il connaissait
bien Berne.

Schmoller ayant dit que oui, Pareto lui fit encore demander s'il connaissait une auberge où l'on
pouvait manger pour rien.

L'élégant Schmoller est censé avoir regardé moitié avec pitié moitié avec dédain un Pareto
modestement vêtu --bien qu'il fût connu pour être aisé-- et avoir répondu qu'il y avait pas mal
de restaurants bon marché, mais qu'il fallait payer quelque chose partout.

A quoi Pareto a répondu :

« -- Il y a donc bien des lois naturelles en économie politique^[10]! »

[1] Le rôle de Pareto dans le développement de la théorie mathématique de l'équilibre général néoclassique
sera traité dans un volume ultérieur ; la présente section traite de son économie politique. Voir cependant,
sur le débat entre Vilfredo Pareto et Benedetto Croce sur le positivisme opposé à la praxéologie en tant que
méthode appropriée à la théorie économique, Murray Rothbard, *Individualism and the Philosophy of the
Social Sciences*, (San Francisco : Cato Institute, 1979), pp. 54-56 : [La praxéologie comme méthode des
science sociales](#).

[2] In P. Bucolo (ed.) *The Other Pareto* (London: Scholar Press, 1980), p. 44.

[3] Cf. *Le Précis d'économie politique et de la morale* (1893) de Molinari in Bucolo, *op. cit.*, note 27 p. 68.

[4] Cité *ibid.*, p. 144.

[5] *Ibid.*., p. 141.

[6] Voir l'article révélateur de SE Finer, "Pareto and Pluto-Democracy: the Retreat to Galapagos", *American political Science Review*, pp. 440-50.

[7] Cf. Bucolo, *op. cit.*., note 27, p. 166.

[8] Finer, *in* Pareto, *op. cit.*, note 31, p. 18.

[*] C'est ainsi qu'il est passé à côté de la Loi de Bitur-Camember, qui part du principe que cela ne peut pas être le cas, et que le coût de l'action prédatrice doit nécessairement tendre vers ses butins attendus, pour en déduire que la redistribution politique détruit une richesse équivalente à celle dont elle s'empare. De même, s'il avait poussé jusqu'au bout son analyse de l'irrationalité des choix publics, il aurait compris à quel point il était facile de spolier la majorité de l'électorat sans même que celle-ci sache qui sont ses voleurs et qui sont leurs receleurs — F. G.

[9] Bucolo, *op. cit.*., note 27, pp. 149-50.

[10] Theo Suranyi-Unger, *Economics in the Twentieth Century*, (New York: WW Norton, 1931), p. 128. Ma propre traduction de la phrase citée par Pareto.

Source : https://docs.google.com/document/edit?id=1G5lqBdhPLdQbxhZ1jMX3_De_mrFSEqlvywXIU1Ty_HY&hl=fr

Anatomie d'une panique bancaire

Murray Rothbard

Free Market, septembre 1985.

Cet article, paru dans le numéro de septembre 1985 de la revue Free Market — soit au moment où Volcker était président de la Réserve fédérale des Etats-Unis — n'a rien perdu de son actualité avec la présidence de Bernanke.

C'était une scène familière à tout amateur de nostalgie : les gens faisant la queue la nuit durant en attendant l'ouverture des banques (celles d'Ohio d'abord, puis celles du Maryland), les assurances répétées sur un ton doctrinaire, mais malhonnêtes des banquiers que tout allait pour le mieux et que les gens pouvaient tranquillement rentrer chez eux, l'insistance bornée des déposants à vouloir récupérer leur argent, puis, enfin, la décision prise par le gouvernement de fermer ces banques au public alors qu'au même moment ces mêmes banques étaient autorisées à poursuivre leurs activités et à recouvrer les dettes de leurs emprunteurs.

En d'autres termes, au lieu de protéger la propriété privée et de garantir l'exécution des contrats volontaires, le gouvernement violait ainsi délibérément la propriété des déposants en leur interdisant de récupérer l'argent déposé par ces derniers dans les banques.

Tout ceci n'était, bien sûr, que la répétition des événements apparus au début des années 30, dernière période en date ayant connu des paniques bancaires en série. En apparence, c'était le fait que les banques en faillite étaient assurées par des compagnies d'assurance de dépôt privées ou relevant des États qui constituait le talon d'Achille du système puisque les banques qui avaient survécu sans dommage à cette tempête étaient assurées par le gouvernement fédéral (la FDIC pour les banques commerciales et la FSLIC pour les banques d'épargne et de prêt).

Mais pour quelle raison ? Quel est donc l'élixir magique dont disposait le gouvernement fédéral et dont les entreprises et les États étaient privées ? Les défenseurs des compagnies d'assurance privées notèrent que ces compagnies, sur le plan technique, étaient en meilleure santé financière que la FSLIC et la FDIC puisque leurs réserves par dollar assuré étaient plus importantes. Pourquoi donc les compagnies privées, si supérieures au gouvernement dans tout autre domaine, apparaissaient-elles si inefficaces dans ce secteur ? L'argent est-il donc unique au point de rendre nécessaire un contrôle fédéral ?

La réponse à cette énigme tient dans les déclarations angoissées des banques d'épargne et de prêt situées dans les États d'Ohio et du Maryland après qu'une première banque ait fait faillite pour avoir accordé une série de prêts dépourvus de toute garantie raisonnable. « Quel dommage, se lamentèrent-elles, que l'échec de cette banque mal gérée, doive entraîner dans sa perte toutes les banques saines ! »

Mais en quel sens une banque peut-elle être dite « saine » si la moindre rumeur de mauvaise augure, la moindre défiance du public, est susceptible d'entraîner rapidement une banque à déclarer faillite ? Dans quelle autre industrie, la simple rumeur, le simple soupçon de doute sont-ils capables de signer la perte d'une entreprise puissante et apparemment saine ? Qu'est-ce qui rend donc le secteur bancaire si particulier pour que la confiance du public y joue un rôle si décisif et à ce point fondamental ?

La réponse tient à la nature de notre système bancaire, au fait qu'à la fois les banques commerciales et les banques d'épargne (les banques mutualistes et les banques d'épargne et de prêt) adoptent de manière systématique le système de réserves fractionnaires. En d'autres termes, le montant des liquidités dont disposent ces banques est bien inférieur au montant du total des dépôts de leurs clients. Pour les banques commerciales, les réserves fractionnaires atteignent environ 10 % tandis que pour les banques d'épargne, ce pourcentage est bien inférieur.

Cela signifie donc que le déposant qui pense posséder 10 000 dollars à la banque se trompe : en réalité, il ne dispose, proportionnellement, que de 1 000 dollars environ. Et pourtant, le détenteur d'un compte courant et le détenteur d'un compte épargne pensent tous deux pouvoir récupérer leur argent à n'importe quel moment et sur simple demande. De toute évidence, un tel système, qui est assimilé à de la fraude lorsqu'il est utilisé dans d'autres secteurs d'activité, repose sur une relation

de confiance tronquée : un tel système ne fonctionne qu'aussi longtemps que la plus grande part des déposants maintient sa confiance en la banque et ne cherche pas à récupérer son argent. La confiance est essentielle alors qu'elle repose pourtant sur une méprise. C'est la raison pour laquelle, sitôt que le public s'en aperçoit et qu'une panique bancaire se déclenche, celle-ci est irrésistible et ne peut être stoppée.

Nous comprenons maintenant pourquoi les entreprises privées tirent si mal leur épingle du jeu dans le secteur de l'assurance de dépôt. Les entreprises privées, en effet, ne fonctionnent qu'au sein d'un secteur d'activité légitime et utile, là où des besoins sont satisfaits. Il est impossible d'« assurer » une entreprise, et encore moins une industrie, qui est fondamentalement insolvable. Les banques aux réserves fractionnaires, parce qu'elles sont fondamentalement insolvables, ne peuvent être assurées.

Quelle est donc la potion magique du gouvernement fédéral ? Pourquoi tout le monde fait-il donc confiance à la FDIC et à la FSLIC alors même que leurs ratios de réserves sont plus bas que les compagnies privées, et alors même que seule une fraction du montant total des dépôts est assurée et qu'un tel ratio est donc tout aussi susceptible de déclencher une panique bancaire ? La réponse est en réalité très simple : c'est parce que tout le monde sait pertinemment que seul le gouvernement fédéral — à la différence des États et des entreprises privées — possède le droit exclusif d'émettre de la monnaie. Chacun sait qu'en cas de panique bancaire, le Département du Trésor des États-Unis transmettra à la Réserve fédérale l'ordre d'émettre suffisamment de monnaie pour rembourser tout déposant qui le souhaite. La Réserve fédérale possède le pouvoir illimité d'imprimer des billets de banque et c'est ce pouvoir illimité de créer de l'inflation qui sous-tend le système actuel de réserves fractionnaires.

Oui, la FDIC et la FSLIC « marchent » mais c'est uniquement parce que le pouvoir de monopole illimité d'émettre de la monnaie « marche » lorsqu'il s'agit de rembourser n'importe quelle entreprise ou n'importe quel particulier, quel que soit le montant. Car ce sont précisément les paniques bancaires, si dures fussent-elles, qui, avant 1933, permettaient de maintenir le système bancaire sous contrôle et d'empêcher toute inflation substantielle.

Mais désormais les paniques bancaires — du moins pour l'immense majorité des banques dont les dépôts sont assurés par la Réserve

fédérale — n'existent plus et le prix monstrueux que nous avons payé et que nous continuerons de payer pour cette protection des banques n'est autre qu'une inflation chronique et sans limites.

Mettre un terme à l'inflation nécessite non seulement l'abolition de la Réserve fédérale mais également l'abolition de la FDIC et de la FSLIC. Sur le long terme, les banques seraient ainsi traitées comme toute entreprise appartenant à un secteur industriel donné. En bref, si elles se trouvent dans l'incapacité de satisfaire leurs obligations contractuelles, elles seront dans l'obligation d'arrêter leurs activités et d'être soumises à une liquidation judiciaire. Il serait intéressant de voir combien de banques pourraient ainsi parvenir à survivre si on leur retirait les nombreuses béquilles du gouvernement.

Murray N. Rothbard (1926–1995) fut le plus grand auteur libertarien américain. Il écrivit sur l'éthique, la philosophie, l'économie, l'histoire américaine et l'histoire des idées. Il fut l'auteur de la plus sérieuse remise en cause de la légitimité du gouvernement, et approfondit les connaissances sur la propriété de soi et le principe de non coercition. Il a été professeur d'économie à l'université de Las Vegas et vice président du Ludwig von Mises Institute.

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction de Guido Hülsmann**

TOME I

CONTENANT LES CHAPITRES 1 - 4

**Introduction de Guido Hülsmann
Professeur agrégé à l'Université d'Angers**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction de Guido Hülsmann**

TOME I

CONTENANT LES CHAPITRES 1 - 4

**Introduction de Guido Hülsmann
Professeur agrégé à l'Université d'Angers**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Remerciements

Les Editions Charles Coquelin tiennent à remercier Hervé de Quengo pour la traduction et la numérisation de cet ouvrage, ainsi que pour les conseils judicieux qu'il a généreusement fournis.

Elles remercient également le Professeur Guido Hülsmann pour avoir conçu cette édition en cinq tomes et avoir su mobiliser une équipe de jeunes chercheurs pour la réaliser.

Nous remercions également pour leurs préfaces Renaud Fillieule, Maître de Conférence à l'Université de Lille II, Nikolay Gertchev, Economiste à la Commission Européenne de Bruxelles, Laurent Carnis, Chercheur associé au Centre d'Economie de la Sorbonne et Xavier Méra, Chercheur indépendant, Paris ; pour ses relectures et nombreux conseils Guillaume Vuillemeys ; pour sa coordination éditoriale le Professeur Philippe Nataf et pour son autorisation de publication le Mises Institute.

Cet ouvrage est publié par les Editions Charles Coquelin

Dépôt légal du Tome I : 4^{ème} trimestre 2007

I.S.B.N. : 2-915909-11-1

Charles Coquelin (1802-1852)

Surtout connu pour son fameux Dictionnaire de l'Economie Politique, Charles Coquelin a contribué de façon décisive au progrès de la science économique au 19ème siècle.

Né à Dunkerque le 25 novembre 1802, il fait ses études au lycée de Douai et part terminer à Paris ses études de Droit. Avocat inscrit au barreau, il décide de se consacrer à l'Economie Politique. Il écrit deux livres sur l'industrie du lin dans laquelle, à l'instar de J.B. Say, il a travaillé quelques années, Essai sur la filature mécanique du lin et du chanvre (1840) et Un nouveau traité complet de la filature du lin et du chanvre (1846).

Il donne d'excellents articles économiques à une série de revues telles que Les Annales du Commerce, Le Temps, Le Monde, Le Droit, Le Libre Echange, Jacques Bonhomme, La Revue des Deux Mondes et le Journal des Economistes et publie deux autres ouvrages consacrés aux banques, Des banques en France (1840) et Du crédit et des banques (1848). Puis Gilbert Guillaumin lui confie la tâche difficile de diriger l'édition du Dictionnaire de l'Economie Politique.

Sa contribution la plus originale et la plus durable concerne l'analyse de la conjoncture économique. Vingt-quatre ans avant Clément Juglar celui-ci lui succéda au Journal des Economistes, il constate l'aspect « récurrent » et « périodique » des crises commerciales.

Il explique que ces crises à caractère industriel et périodique ne sont pas inhérentes au système du libre marché, mais au contraire qu'elles trouvent leur source dans l'intervention de l'Etat en matière monétaire. En attribuant des privilèges et des monopoles exclusifs à certaines banques, celui-ci perturbe les acteurs économiques par des fluctuations intempestives du crédit bancaire. De là provient le double défaut de la création d'injustices et de l'instabilité conjoncturelle.

Fondé le 3 mars 1884, l'Institut Charles Coquelin a pour but de faire connaître non pas telle ou telle œuvre de cet auteur mais l'ensemble de ses contributions et l'influence considérable qu'elles eurent sur la théorie moderne de la monnaie, du crédit et de la conjoncture. Ses analyses l'amènèrent, dans sa recherche de la prospérité pour tous, à demander le libre-échange, une profonde réforme du droit des sociétés menant à l'extension des investissements, et donc à la croissance économique, ainsi que la suppression des privilèges et monopoles exclusifs freinant et perturbant l'industrie bancaire. Libre-échange, droit des sociétés et liberté d'établissement des banques, telles furent inlassablement ses demandes. Huit ans après sa mort, survenue brutalement le 12 août 1852, elles furent largement adoptées (1859-63) et ouvrirent à la France le progrès économique que la Grande Bretagne connaissait déjà depuis longtemps.

L'Institut Charles Coquelin publiera les ouvrages des principaux économistes antérieurs ou contemporains de Charles Coquelin ainsi que les travaux modernes qui prolongent et complètent ses analyses.

L'Institut remercie à l'avance ceux qui apporteront critiques, commentaires et suggestions.

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

E-mail : edschcoq@noos.fr (envoi de bons de commande par e-mail sur demande)

Editions Charles Coquelin

Ouvrages déjà parus

Ludwig von Mises, *La Bureaucratie*, 2003
Jacques de Guenin, *Attac ou l'intoxication de personnes de bonne volonté*, 2004
Gérard Minart, *Jean-Baptiste SAY (1767-1832) Maître et pédagogue de l'Ecole française d'économie politique libérale*, 2005
Henry Hazlitt, *L'économie politique en une leçon*, 2006
Ludwig von Mises, *Les problèmes fondamentaux de l'économie politique*, 2006
Ludwig von Mises, *Politique économique*, 2006
Jacques de Guenin, *Logique du libéralisme*, 2006
Murray Rothbard, *La Monnaie et le gouvernement*, 2006
Ludwig von Mises, *Le Libéralisme*, 2006
Murray N. Rothbard, *L'Homme, l'Economie et l'Etat (Tomes I et II)*

Collection Débats

Jean-Luc Migué, *Santé publique, santé en danger*, (conçu par l'Institut Turgot), 2005
Florence Guernalec, *Panorama de la pensée unique* 2006

Ouvrages à paraître

Jésus Huerta deSoto *L'Ecole Autrichienne marché et créativité entrepreneuriale*
Murray N. Rothbard, *L'Homme, l'Economie et l'Etat* (en cinq tomes)
Ludwig von Mises, *Le Fondement ultime de la science économique*
Gérard Minart, *Actualité de Jacques Rueff, Le Plan de redressement 1958*
Ludwig von Mises, *La théorie de la monnaie et du crédit*
Gustave de Molinari, *Ultima verba*
Boris Brutzkus, *U.R.S.S. terrain d'expériences économiques*
Charles Coquelin, *Les Crises Commerciales*
Ludwig von Mises, *Le Socialisme*
Charles Coquelin, *Les Crises Commerciales*
Ludwig von Mises, *L'Action Humaine*
Gustave de Molinari, *Economie de l'Histoire, Théorie de l'Evolution*
Dictionnaire de l'économie politique Edité par Ch. Coquelin et G. Guillaumin

Les Œuvres complètes de Ludwig von Mises

La Théorie de la Monnaie et du Crédit (1924, [1912])

Nation, Etat et Economie (1919)

Le Socialisme (1938, [1922])

***Le Libéralisme* (1964, 1985 [1927])**

Stabilisation monétaire et politique cyclique (1928)

Critique de l'interventionnisme (1929)

***Les Problèmes fondamentaux de l'économie politique* (2006, [1933])**

Les Illusions du protectionnisme et de l'autarcie (1938)

Souvenirs d'Europe (1978, [1940])

L'Interventionnisme (1940)

Le Gouvernement omnipotent (1947, [1944])

***La Bureaucratie* (2003, [1944])**

Le Chaos du planisme (1947)

Notes sur le mouvement coopératif (1947)

L'Action humaine (1985, [1949])

Planifier la liberté et autres essais (1980, [1952])

La Mentalité anti-capitaliste (1956)

Théorie et Histoire (1957)

Les Débuts historiques de l'Ecole économique autrichienne (1962)

Le Fondement ultime de la science économique (1962)

Le Choc des intérêts de groupe et autres essais (1978)

***Politique économique* (2006, [1979])**

Monnaie, méthode et marché (1990)

Liberté économique et interventionnisme (1990)

Les titres en gras indiquent les traductions déjà publiées par les Editions Charles Coquelin

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction de Guido Hülsmann**

TOME I

CONTENANT LES CHAPITRES 1 - 4

**Introduction de Guido Hülsmann
Professeur agrégé à l'Université d'Angers**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Introduction

Le présent ouvrage est l'un des plus grands traités d'économie. Véritable somme des principes économiques, il examine tous les sujets traditionnels de cette science : choix, échange, monnaie, consommation, production, distribution, cycles, organisation industrielle et politique économique. Il propose une discussion des grandes approches contemporaines et fournit une critique de fond de la modélisation en micro-économie et macro-économie.

L'auteur nous fait comprendre que la science économique n'est pas une simple « boîte à outils » intellectuelle dans laquelle se juxtaposent des modèles et hypothèses souvent sans rapport, voire contradictoires. Elle est la science des lois économiques – des relations invariables entre cause et effet dans les actions individuelles et dans les rapports sociaux. Ces lois admettent une description exacte, cohérente et systématique. *L'Homme, l'Économie et l'État* en fournit la preuve.

Né le 2 mars 1926 à New York City d'une famille d'immigrants juifs, Murray Newton Rothbard poursuit des études de mathématiques et d'économie à l'université Columbia.¹ Bien qu'il s'intéresse beaucoup à l'économie politique aucun système théorique ne lui paraît pleinement satisfaisant. Il accepte la critique que l'orthodoxie anglo-saxonne (Ernest Nagel, George Stigler) fait de l'institutionnalisme américain (W.C. Mitchell, Arthur Burns, J.M. Clark) et, inversement, la critique que cet institutionnalisme fait de l'orthodoxie. Mais il ne peut accepter leurs conceptions positives.

En 1948, dans les séminaires organisés par la *Foundation for Economic Education* (FEE), il rencontre Ludwig von Mises, célèbre représen-

¹ Voir les informations biographiques dans Justin Raimondo, *An Enemy of the State: The Life of Murray N. Rothbard* (Amherst, New York : Prometheus Books, 2000) ; David Gordon, *The Essential Rothbard* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2007).

tant de l'école autrichienne, qui un an plus tard publie son œuvre magistrale, *L'action humaine*, un traité de 900 pages. Mises y présente une théorie générale qui inclut l'analyse de l'économie de marché comme étant un cas particulier.² Rothbard y trouve l'approche systématique et cohérente qu'il avait recherchée en vain pendant ses études.³ Il rejoint le séminaire de Mises à la New York University et est très heureux lorsque la FEE lui demande d'écrire un manuel d'économie qui reprendrait les idées de Mises sous une forme plus accessible au grand public.⁴ Rothbard commence ces travaux en 1950 et les poursuit avec ténacité, rédigeant en parallèle une thèse de doctorat sur la crise bancaire américaine de 1819.

En 1956 il soutient sa thèse sous la direction de Joseph Dorfman à la Columbia University.⁵ Trois ans plus tard, il achève le manuscrit commissionné par la FEE. Cependant, ce dernier n'est plus la simple popularisation des idées de Mises. Avec l'encouragement de son maître à penser, Rothbard s'est lancé dans les recherches originales qui l'ont conduit à revoir toute la littérature économique moderne et à développer la théorie du marché bien au-delà de l'analyse de Mises. Il dévie de ce dernier sur des points importants, notamment dans la théorie du monopole et dans sa conception du rôle de l'Etat. Rothbard insiste que, d'un point de vue économique, l'Etat moderne est inefficace et nuisible. Puisqu'il est inefficace on *pourrait* se passer de lui ; puisqu'il est nuisible on *devrait* le faire. La place de l'Etat devrait selon Rothbard être reprise par la société civile : des citoyens individuels, des associations sans buts lucratifs et des entreprises. Ainsi, même les missions régaliennes les plus essentielles, telle que la protection des citoyens, seraient mieux accomplies.⁶

Le manuscrit de Rothbard compte 1900 pages et provoque un mélange d'admiration et de consternation de la part de ceux qui l'avaient financé ; surtout ils le trouvent trop radical sur le plan politique. Finale-

² Voir Mises, *Human Action* (New Haven : Yale University Press, 1949); tr. française par Raoul Audouin : *L'action humaine* (Paris : Presses Universitaires de France, 1985).

³ Voir J.G. Hülsmann, *Mises : The Last Knight of Liberalism* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2007), pp. 893-895, 935-942.

⁴ Ce projet est financé par la fondation William Volker qui entre 1944 et 1963 soutient des recherches d'inspiration libérale.

⁵ Voir M.N. Rothbard, *The Panic of 1819: Reactions and Policies* (New York: Columbia University Press, 1962).

⁶ Aussi reprend-il une thèse développée au 19^e siècle par Gustave de Molinari, un économiste belge et président de la Société d'Économie Politique à Paris. Voir Molinari, « De la production de la sécurité » *Journal des Économistes* (15 février 1849) ; réimprimé dans Molinari, *Questions d'Économie Politique et de Droit Public* (Bruxelles : Lacroix, Van Meenen et Cie, 1861).

ment, la partie la plus vivement contestée est éliminée avant la publication. Ce qui subsiste est toujours une œuvre impressionnante de presque 1000 pages. Elle paraît en 1962 en deux tomes.⁷ Un an plus tard, Rothbard sort encore deux autres ouvrages : une analyse magistrale des causes de la Grande Dépression des années 1930 aux Etats-Unis et une introduction à l'économie monétaire.⁸ Huit ans plus tard, enfin, il publie la partie de son traité qui n'était pas publiable en 1962, dans un ouvrage intitulé *Power and Market* – le pouvoir politique et le marché.⁹

Rothbard trouve qu'il a maintenant suffisamment contribué à la science économique.¹⁰ Dorénavant il poursuit ses études dans d'autres domaines, partageant son temps entre la recherche, l'enseignement (au Brooklyn Polytechnic Institute) et l'activisme politique. Il dirige plusieurs journaux de philosophie politique et publie, en 1973, *For a New Liberty*, un manifeste politique qui plaide pour l'abolition complète de l'Etat. Puis il rédige une d'histoire de l'Amérique du Nord prérévolutionnaire en quatre tomes¹¹ avant d'élaborer une grande synthèse de sa pensée politique qui paraît en 1982 : *L'éthique de la liberté*.¹² Quand il meurt en janvier 1995 il laisse un grand nombre de manuscrits inachevés. Sa monumentale *Histoire de la pensée économique d'un point de vue autrichien* est publiée encore la même année, d'autres ouvrages posthumes sont parus depuis.¹³

⁷ Voir M.N. Rothbard, *Man, Economy, and State* (Princeton : van Nostrand, 1962). L'édition américaine la plus récente est idem, *Man, Economy, and State – with Power and Market* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2004), avec une introduction très longue et très utile par Joseph Stromberg.

⁸ Voir M.N. Rothbard, *America's Great Depression* (5^e éd., Auburn, Ala. : Mises Institute, 2000 [1963]); idem, *What Has Government Done to Our Money?* (5^e éd., Auburn, Ala. : Mises Institute, 2005 [1963]) ; traduction française: *La monnaie et le gouvernement* (Paris: Editions Charles Coquelin, 2006).

⁹ Voir Rothbard, *Power and Market* (Menlo Park, Cal. : Institute for Humane Studies, 1970). L'édition la plus récente (2004) est celle que nous avons citée dans la note 7.

¹⁰ Seule exception : le sujet de la monnaie. Il y revient dans plusieurs ouvrages ultérieurs, notamment dans *The Mystery of Banking* (1983) et *The Case Against the Fed* (1995).

¹¹ Voir Rothbard, *Conceived in Liberty*, 4 t. (2^e éd., Auburn, Ala. : Mises Institute, 1999 [1975-79]).

¹² Voir Rothbard, *The Ethics of Liberty* (2^e éd., New York : New York University Press, 1998 [1982]) ; tr. Française *L'éthique de la liberté* (Paris : Les Belles Lettres, 1991).

¹³ Voir Rothbard, *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, 2t. (Aldershot : Edward Elgar, 1995); idem, *Wall Street, Banks, and American Foreign Policy* (Burlingame, Cal. : Center for Libertarian Studies,

Parallèlement, dès la fin des années 1960, Rothbard devient un des leaders intellectuels du nouveau mouvement libéral aux Etats-Unis. Il est un des co-fondateurs du *Libertarian Party*, ainsi que de l'*Institute of Humane Studies* (IHS) et du *Cato Institute*. Ces alliances échouent assez rapidement et son impact sur la politique américaine est demeuré négligeable. Les treize dernières années de sa vie, il est le directeur académique du *Ludwig von Mises Institute* qui, fondé en 1982, poursuit un but éducatif et ne cherche pas à influencer la politique à Washington.

Vers la fin de sa vie, Rothbard regrette d'avoir passé trop de temps dans des associations politiques. Pourtant sa réputation d'universitaire de tout premier ordre ne cesse de croître. En 1985, il obtient une chaire à l'Université du Nevada à Las Vegas. Après sa mort (1995) il est commémoré dans des numéros spéciaux du *Journal of Libertarian Studies*, du *Journal des Économistes et des Études Humaines* et de la *Review of Austrian Economics*. Ses articles les plus importants paraissent alors, dans une collection de quelques 800 pages, dans la série « économistes du siècle » sous la direction du professeur Mark Blaug.¹⁴

Dans son œuvre, le présent traité occupe une place de choix. Quarante-cinq ans après sa première parution il n'a perdu ni fraîcheur ni valeur. L'on pourrait penser que ces pages datent en raison des progrès de l'analyse économique. Mais l'apport de Rothbard se place sur le plan des lois fondamentales – ou principes économiques – un domaine dans lequel les véritables progrès ont été peu nombreux. Encore les parties de son ouvrage qui sont consacrées à la critique des approches néoclassique et keynésienne n'ont rien perdu de leur actualité, puisque ces mêmes théories sont toujours enseignées de nos jours en première et deuxième années universitaires.

L'Homme, l'Économie et l'État développe l'analyse économique de l'école autrichienne qui remonte à Carl Menger (1840-1921), professeur à l'Université de Vienne. Ses principaux représentants avant Rothbard sont Eugen von Böhm-Bawerk (1856-1914), Ludwig von Mises (1881-1973), Friedrich August von Hayek (1899-1992). En France, elle est aujourd'hui représentée par des universitaires tels que Pascal Salin, Gérard

1995) ; idem, *Education: Free and Compulsory* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 1999) ; idem, *The Irrepressible Rothbard* (Burlingame, Cal. : Center for Libertarian Studies, 2000) ; idem, *A History of Money and Banking in the United States: The Colonial Era to World War II* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2002).

¹⁴ Voir M.N. Rothbard, *The Logic of Action*, 2t. (Cheltenham : Edward Elgar, 1997). Voir également Clifford F. Thies (éd.), *The Contributions of Murray Rothbard to Monetary Economics* (Winchester : Durrell Institute, 1997) ; Walter Block (éd.), *Man, Economy, and Liberty : Essays in Honor of Murray N. Rothbard* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 1988).

Bramoullé, Philippe Nataf, François Facchini, Antoine Gentier, Renaud Fillieule, Pierre Garelo, Elisabeth Krecké, Pierre Garrouste et Thierry Aimar, ainsi que par des chercheurs comme Nikolay Gertchev, Laurent Carnis, Nathalie Janson, François Guillaumat, Cécile Philippe et Xavier Méra.

La particularité de cette école est son souci de réalisme. Tandis que les autres économistes contemporains tendent à se concentrer assez exclusivement sur la *modélisation* de la réalité par des constructions mathématiques ou économétriques, les « Autrichiens » les considèrent en général comme une perte de temps. En effet, la modélisation, loin de rendre l'analyse économique plus exacte, doit s'appuyer sur des hypothèses restrictives et fictives. Les modèles quantitatifs sont par conséquent *moins* fiables que l'analyse logique et verbale. Mieux vaut donc négliger cet art stérile pour se consacrer entièrement à l'analyse logico-verbale de la réalité elle-même.

Pour cette première édition française, il a été nécessaire de découper les quelques mille pages de *L'Homme, l'Économie et l'État* en cinq tomes, afin d'en rendre la publication possible. Chaque tome est préfacé par un spécialiste qui explique les circonstances de la rédaction du texte, son impact sur les auteurs ultérieurs et ses particularités par rapport aux autres théories qui sont aujourd'hui enseignées.

Tome	Chapitres	Contenu	Préfacier
I	1 à 4	Concepts de base, théorie des prix, monnaie, consommation	Guido Hülsmann
II	5 à 9	Théorie de la production	Renaud Fillieule
III	10	Organisation industrielle, monopoles et cartels	Xavier Méra
IV	11	Théorie monétaire	Nikolay Gertchev
V	12	Politique économique	Laurent Carnis

Dans le tome présent, Rothbard discute d'abord les phénomènes liés à n'importe quelle action humaine : moyens et fins, temps, facteurs de production, loisir, travail, valeur et utilité marginale, ainsi que la formation du capital. Il reprend très largement les conceptions développées par Mises en les présentant de manière éminemment claire.

Puis, dans le chapitre 2, il présente une théorie du troc, préalable à l'étude de l'économie de marché – le thème principal de son traité.¹⁵ Ici

¹⁵ Seul le chapitre 12 est consacré à un thème différent : celui des interventions de l'État.

Rothbard se distingue très nettement de ses prédécesseurs par l'accent mis sur le rôle analytique de *l'appropriation* des ressources rares. Son exposé est bien plus détaillé et structuré que celui de ses prédécesseurs et n'a pas son égal dans la littérature récente.

Dans le chapitre 3, Rothbard introduit l'échange monétaire. Aujourd'hui tous les économistes s'accordent sur le fait que l'on ne peut pas bien parler d'une économie de marché sans tenir compte de l'influence de la monnaie. Mais ces mêmes économistes discutent les choix des ménages et des entreprises sans référence aucune à la monnaie. Ce n'est finalement que dans les cours de macroéconomie monétaire – et bien sûr dans les cours d'économie monétaire – que l'on aborde ce sujet prétendument fondamental. Par contre, Rothbard découpe la théorie monétaire traditionnelle en deux chapitres. Il présente ses éléments les plus importants dans le chapitre 3, discutant l'origine, la nature et les conséquences générales de la monnaie. Il est alors en position de se livrer, dans les chapitres suivants, à une *analyse monétaire* des choix des consommateurs (chap. 4), de la production, de l'intérêt et des revenus productifs d'un point de vue macroéconomique (chap. 5 à 9) et des problèmes de l'organisation industrielle (chap. 10). Enfin, dans le chapitre 11, Rothbard reprend encore la théorie monétaire pour la présenter en grand détail.

L'étude de *L'Homme, l'Économie et l'État* est aujourd'hui une des meilleures manières d'apprendre les principes économiques. Mais l'auteur nous a donné bien plus qu'un manuel d'introduction ; il a créé un ouvrage de référence d'une profondeur et d'une clarté exceptionnelles, qui profite aux étudiants avancés et même aux enseignants et chercheurs. Bonne lecture !

Guido Hülsmann
Septembre 2007

Préface de l'auteur à l'édition de 1993

L'une des malheureuses victimes de la Première Guerre mondiale fut, semble-t-il, le vieux traité portant de « principes » économiques. Avant la Première Guerre mondiale, la méthode classique, à la fois pour présenter et pour faire avancer la pensée économique, était d'écrire un traité donnant sa vision du corpus de la science économique. Un travail de ce type possède de nombreuses vertus, qui sont totalement absentes du monde moderne. D'un côté le profane intelligent, avec peu de connaissances préalables, voire aucune, en économie pouvait le lire. De l'autre l'auteur ne se limitait pas, à la manière d'un manuel, à des compilations chaotiques et simplifiées à l'excès de la doctrine à la mode. Pour le meilleur et pour le pire, il sculptait dans la théorie économique une construction architectonique — un édifice. Cet édifice était parfois noble et original, parfois erroné ; mais au moins *il y avait* un édifice, que les débutants pouvaient voir, que les collègues pouvaient adopter ou critiquer. Les sophistications poussées portant sur des détails étaient généralement omises, considérées comme des obstacles à l'analyse de la science économique dans son ensemble et étaient reléguées dans les journaux. L'étudiant universitaire, lui aussi, apprenait l'économie dans un traité sur les « principes » ; on ne pensait pas qu'il fallait des ouvrages spécifiques, avec des chapitres d'une longueur correspondant aux exigences d'un cours et ne comprenant aucune doctrine originale. Ces ouvrages étaient alors lus par les étudiants, les profanes intelligents et les économistes de pointe, tous en tirant profit.

Leur esprit est fort bien illustré par un extrait de la préface de l'un des derniers représentants de l'espèce :

J'ai essayé dans ce livre d'énoncer les principes de l'économie sous une forme telle qu'ils puissent être compris par une personne instruite et intelligente n'ayant jamais étudié le sujet auparavant de manière systématique. Bien que conçu dans ce sens pour les débutants, l'ouvrage ne passe pas les difficultés sous si-

lence et il n'évite pas le raisonnement rigoureux. Personne ne peut comprendre les phénomènes économiques ou se préparer à étudier des problèmes économiques sans être disposé à suivre des enchaînements de raisonnements nécessitant une attention soutenue. J'ai fait de mon mieux pour être clair et pour énoncer avec soin les bases dont dépendent mes conclusions, ainsi que les conclusions elles-mêmes, mais n'ai pas eu la vaine prétention de simplifier les choses.¹

Depuis la brillante salve qui nous a donné les ouvrages de Wicksteed (1910), Taussig (1911) et Fetter (1915), ce type de traité a disparu de la pensée économique et l'économie s'est fragmentée de manière épouvantable, se dissociant à un point tel qu'on peut difficilement dire que *l'économie existe* encore ; à sa place nous trouvons une myriade de pièces et de bouts d'analyse non coordonnés. L'économie a d'abord été fragmentée par domaines « d'application » — « économie urbaine », « économie agricole », « économie du travail », « économie des comptes publics », etc., chaque division ne se souciant en grande partie pas des autres. La désintégration de ce qui relevait de la catégorie de la « théorie économique » a été encore plus grave. La théorie de l'utilité, la théorie du monopole, la théorie du commerce international, etc., jusqu'à la programmation linéaire et la théorie des jeux — chaque partie évoluant dans son compartiment strictement isolé, chacune avec sa littérature ultrasophistiquée. Récemment, une prise de conscience croissante de cette fragmentation a conduit à de vagues échanges « interdisciplinaires » avec les autres « sciences sociales ». La confusion en a été plus grande encore, avec pour résultat l'incursion intrusive de nombreuses autres disciplines dans l'économie, au lieu d'une diffusion de l'économie ailleurs. Quoi qu'il en soit, il est un peu téméraire d'essayer d'intégrer l'économie avec autre chose avant qu'elle ne soit *elle-même* unifiée. Ce n'est qu'après que la place de l'économie au sein des autres disciplines pourra apparaître.

Je pense qu'il est juste de dire qu'à une seule exception (*L'Action humaine* de Ludwig von Mises), *pas un* traité général de principes économiques n'est paru depuis la Première Guerre mondiale. Peut-être que ce qui s'en est le plus rapproché est l'ouvrage de Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, et sa publication remonte à 1921. Depuis lors il n'y a plus eu de livre couvrant un domaine à peu près aussi étendu.

Le seul endroit où nous pouvons trouver l'économie traitée de manière assez étendue est dans les manuels élémentaires. Ces manuels sont

¹ Frank W. Taussig, *Principles of Economics* (New York : Macmillan, 1911), p. vii.

cependant de piètres substituts à un authentique ouvrage de Principes. Comme ils ne doivent, de par leur nature, présenter que la doctrine acceptée du moment, leur contenu n'a pas d'intérêt pour l'économiste professionnel. En outre, comme ils ne peuvent que se ramener à la littérature existante, ils doivent nécessairement présenter à l'étudiant un mélange confus de chapitres fragmentés, qui n'ont que peu ou pas de liens entre eux.

De nombreux économistes pensent que rien n'est perdu dans cette évolution ; ils saluent ces développements comme les signes des formidables progrès que la science a fait sur tous les fronts. La connaissance a pris de telles proportions qu'aucun homme ne peut l'assimiler dans sa totalité. Toutefois les économistes devraient au moins se soucier de connaître *l'économie* — les fondamentaux du corpus de leur discipline. Dès lors, ces fondements auraient certainement pu être présentés de nos jours. La vérité est tout simplement que l'économie est fragmentée précisément *parce qu'*elle n'est plus considérée comme un édifice ; comme elle est considérée comme un amas de mille éclats isolés, elle est traitée comme telle.

La clé de ce changement est peut-être qu'autrefois l'économie était regardée comme une structure logique. Fondamentalement, quelles que soient les différences de degré, ou même de méthodologie revendiquée, l'économie était considérée comme une science déductive utilisant la logique verbale. Sur la base de quelques axiomes, on déduisait alors petit à petit l'édifice de la pensée économique. Même lorsque l'analyse était primitive ou que la méthodologie annoncée était bien plus inductive, cette pratique représenta l'essence de l'économie au cours du dix-neuvième siècle. D'où le traité sur les « principes » économiques — car si l'économie procède par une logique déductive fondée sur quelques axiomes simples et évidents, alors le corpus économique peut être présenté comme un tout intégré au profane intelligent sans y sacrifier la rigueur. Le profane est amené pas à pas de vérités simples et évidentes vers des vérités plus complexes et moins évidentes.

Les économistes « autrichiens » ont le mieux compris cette méthode et l'ont appliquée de la manière la plus complète et la plus cohérente. Ils étaient les pratiquants classiques, en résumé, de la méthode « praxéologique ». De nos jours, cependant, l'épistémologie dominante a rejeté la praxéologie en faveur de méthodes trop empiriques ou trop « théoriques ». L'empirisme a désintégré l'économie à tel point que personne ne pense à chercher un édifice complet ; et, paradoxalement, il a faussé l'économie en donnant aux économistes l'envie d'introduire des hypothèses simplificatrices reconnues fausses afin de rendre leurs théories plus « testables ». Le peu de goût qu'avait Alfred Marshall pour les

« longues chaînes de raisonnement », ainsi que toute l'impulsion de Cambridge en faveur de tels raccourcis, a contribué en grande partie à cet effondrement. Par ailleurs, la logique verbale a été remplacée dans la théorie économique par les mathématiques, apparemment plus précises, et jouissant par contrecoup de la gloire des sciences physiques. La branche économétrique dominante des économistes mathématiciens cherche de plus des vérifications empiriques et cumule ainsi les erreurs des deux méthodes. Même au niveau de l'unification théorique pure, les mathématiques sont un outil totalement inadéquat pour les sciences de l'action humaine. Les mathématiques ont en fait contribué à la compartimentation de l'économie — à des monographies spécialisées présentant un labyrinthe hyper-sophistiqué de matrices, d'équations et de diagrammes géométriques. Mais la chose véritablement importante n'est *pas* que les non mathématiciens ne peuvent pas les comprendre ; le point crucial est que les mathématiques ne peuvent pas contribuer à la connaissance économique. En fait, la récente prise de pouvoir de l'économétrie dans l'économie mathématique est un signe démontrant la stérilité de la théorie mathématique en économie.

Le présent ouvrage est donc une tentative visant à remplir une partie de l'énorme vide en place depuis 40 ans. Depuis le dernier traité de « principes » économiques, l'économie a grandement avancé dans de nombreux domaines et sa méthodologie a été immensément améliorée et renforcée par ceux qui ont continué à travailler dans la tradition praxéologique. Il existe en outre encore de gros trous dans le corpus praxéologique, en raison du nombre si faible d'économistes qui ont travaillé à le bâtir. Par conséquent ce livre tente de développer l'édifice de la science économique à la manière des vieux ouvrages de « principes » — lentement et logiquement en vue de construire un édifice intégré et cohérent de vérités économiques sur la base des axiomes fondamentaux. Les hyper-sophistications ont été évitées autant que possible. Bref, la déclaration d'intention du professeur Taussig a également été la mienne ; j'ai de plus jugé nécessaire d'y inclure, à certains moments pertinents, une réfutation des principales doctrines concurrentes. Cela était particulièrement nécessaire parce que les sophismes économiques sont bien plus répandus aujourd'hui qu'à l'époque de Taussig.

J'ai brièvement indiqué qu'il n'y avait eu qu'*un seul* traité général depuis la Première Guerre mondiale. Le professeur Samuelson a écrit de manière dithyrambique sur le bonheur d'avoir trente ans au moment où Keynes publiait sa *Théorie générale*. Je puis en dire autant pour la publication de *L'Action humaine* de Ludwig von Mises en 1949. Car dans ce

cas l'économie était enfin redevenue un *tout* intégré, à nouveau un édifice. Et pas seulement cela — on y trouvait une structure de l'économie comprenant les nombreuses contributions nouvelles du professeur Mises lui-même. Il n'y a pas assez de place ici pour présenter ou exposer les grandes contributions de Mises à la science économique. Cela devra être fait ailleurs. Il suffit de dire que depuis lors, peu de travaux constructifs ont été faits en économie qui ne partent de *L'Action humaine*.

L'Action humaine est un traité général, mais ne se présentant pas sous la vieille forme des Principes. Au contraire il suppose une connaissance préalable considérable de l'économie et comprend dans ses vastes limites de nombreuses réflexions philosophiques et historiques. En un sens le présent ouvrage essaie d'isoler l'aspect économique, de combler les interstices et de préciser les implications détaillées, telles que je les vois, de la structure misésienne. Il ne faudrait toutefois pas croire que le professeur Mises est d'une quelconque façon responsable de ces pages. En fait, il peut fort bien avoir des opinions fort différentes sur de nombreuses parties de ce volume. J'espère pourtant que cet ouvrage réussira à ajouter quelques briques à cette noble structure de la science économique qui a atteint sa forme la plus moderne et la plus développée dans les pages de *L'Action humaine*.

Le présent ouvrage déduit la totalité du corpus de l'économie de quelques axiomes simples et apodictiquement vrais : l'Axiome Fondamentale de l'*action* — le fait que les hommes emploient des moyens pour parvenir à des fins, et deux postulats subsidiaires : le fait qu'il existe une grande *variété* de ressources humaines et naturelles et que le loisir est un bien de consommation. Le chapitre 1 part de l'axiome de l'action et en déduit ses implications immédiates ; puis ces conclusions sont appliquées à « l'économie de Crusoë » — cette analyse tant décriée mais fort utile qui place l'individu isolé carrément face à la Nature et qui étudie les actions qui en découlent. Le chapitre 2 introduit d'autres hommes et, par conséquent, les relations sociales. Différents types de relations interpersonnelles y sont analysés et l'économie de *l'échange direct* (du troc) y est présentée. L'échange ne peut pas être analysé de manière adéquate avant que les droits de propriété n'aient été entièrement définis — le chapitre 2 analyse par conséquent la propriété dans une société libre. Le chapitre 2 marque en fait le début du corps du livre — l'analyse de l'économie de l'échange volontaire. Il étudie l'économie de marché dans le cadre du troc et les chapitres suivants traitent de l'économie de *l'échange indirect* — de l'économie monétaire. Ainsi, sur le plan analytique, le livre traite intégralement de l'économie de marché, des relations de propriété qui y règnent jusqu'à l'économie de la monnaie.

Le chapitre 3 introduit la monnaie et présente le tableau de l'échange indirect sur le marché. Le chapitre 4 traite de l'économie de la consommation et du prix des biens de consommation. Les chapitres 5 à 9 analysent la production sur un marché libre. L'une des caractéristiques de cette théorie de la consommation et de la production est la résurrection de la théorie brillante et complètement négligée du professeur Frank A. Fetter au sujet de la *rente* — c'est-à-dire du concept de rente comme prix de location d'une unité de service. La *capitalisation* devient alors le processus de détermination de la valeur présente des rentes futures attendues d'un bien. La théorie de Fetter et Mises, expliquant l'intérêt par la préférence temporelle pure, est synthétisée avec la théorie de la rente de Fetter, avec la théorie autrichienne de la structure de production et avec la séparation entre facteurs de production *originels* et facteurs de production *fabriqués*. Une caractéristique « radicale » de notre analyse de la production est la rupture complète avec la théorie « à court terme » de la firme, actuellement à la mode, pour lui substituer une théorie générale de la productivité marginale en valeur et de la capitalisation. Il s'agit d'une analyse de type « équilibre général », au sens dynamique et autrichien du terme et non au sens walrasien et statique actuellement en vogue.

Le chapitre 10 expose une théorie complètement nouvelle du monopole — selon laquelle le monopole ne peut être correctement défini que comme l'octroi d'un privilège par l'État, et qu'un prix de monopole ne peut être atteint que suite à un tel octroi. En résumé, il ne peut y avoir de monopole ou de prix de monopole sur un marché libre. La théorie de la concurrence monopolistique y est également étudiée. Et le chapitre 11 présente la théorie de la monnaie sur un marché libre, ainsi qu'une analyse poussée des théories keynésiennes.

Ayant achevé la théorie de l'économie d'un marché parfaitement libre, je suis alors passé, dans le dernier chapitre, à l'application de l'analyse praxéologique à une étude systématique des diverses formes et des divers degrés d'intervention coercitive et de leurs conséquences. Les effets de l'intervention coercitive ne peuvent être étudiés qu'après avoir pleinement analysé la construction d'une économie de marché parfaitement libre. Le chapitre 12 présente une typologie de l'intervention, étudie ses conséquences directes et indirectes ainsi que ses effets sur l'utilité, et présente une analyse nécessairement brève des différents types majeurs d'intervention, comprenant le contrôle des prix, l'octroi de monopoles, la taxation, l'inflation ainsi que l'entreprise et les dépenses étatiques. Le chapitre et le livre se terminent par un court résumé du marché libre, par opposition au système interventionniste et aux autres systèmes coercitifs.

Pour cette nouvelle édition [1993], j'ai décidé de laisser intacts le texte original et les notes de bas de page, et de n'apporter de changements que dans cette nouvelle préface. Le professeur Mises est mort en 1973 et l'année suivante, comme par miracle, l'École autrichienne d'économie que Mises avait maintenue en vie dans une existence presque souterraine connut un spectaculaire renouveau. Ce n'est pas par accident si ce renouveau coïncida avec le quasi effondrement du paradigme keynésien préalablement dominant. Les Keynésiens avaient promis de conduire aisément l'économie hors d'atteinte des pièges récurrents du boom inflationniste, ainsi que de la récession et du chômage ; à la place ils garantissaient une prospérité permanente et stable, nous apportant le plein emploi sans inflation. Et pourtant, après trois décennies de planification keynésienne, nous avons dû affronter un nouveau phénomène qui n'existait même pas (et qu'il expliquait encore moins) dans le paradigme keynésien : l'inflation *combinée avec* la récession et un chômage élevé. Ce spectre malvenu apparut pour la première fois au cours de la récession inflationniste de 1973-1974 et s'est répété depuis, la dernière fois étant lors de la récession de 1990- ?

Le renouveau autrichien de 1974 fut également aidé par l'attribution cette année-là du prix Nobel d'économie à F.A. Hayek, premier économiste libéral et non mathématicien à recevoir cet honneur. L'obsession de la profession économique vis-à-vis du Nobel réveilla l'intérêt porté à Hayek et à l'École autrichienne. Mais cette récompense attribuée à Hayek n'est elle-même pas une coïncidence, car elle reflète les désillusions des économistes par rapport aux modèles macroéconomiques keynésiens.

Depuis 1974 le nombre d'Autrichiens, de livres et d'articles écrits par des Autrichiens et l'intérêt porté à cette école se sont grandement multipliés. Une indication de la différence de qualité du système universitaire entre la Grande-Bretagne et les États-Unis nous est donnée par le fait que, même s'il y a proportionnellement moins d'économistes de l'École autrichienne en Grande-Bretagne qu'aux États-Unis, les économistes autrichiens y font l'objet d'un respect bien plus grand. Dans les manuels et les histoires de la pensée britanniques, l'économie autrichienne, bien qu'elle ne rencontre pas souvent les suffrages, est traitée de manière objective et honnête comme une tendance respectable de la pensée économique. Aux États-Unis, au contraire, alors qu'ils représentent un nombre plus important de sympathisants et d'adhérents dans la profession, les Autrichiens sont encore marginalisés, et ils ne sont ni reconnus ni lus par la majorité des économistes.

La curiosité intellectuelle a cependant l'habitude de percer, particulièrement parmi les étudiants des lycées et des universités. Résultat, l'École

autrichienne a prospéré ces vingt dernières années, malgré de sévères obstacles institutionnels.

En fait, le nombre des Autrichiens est devenu si grand et le débat si vaste, qu'il est apparu des différences d'opinion et des branches séparées, qui en sont arrivées dans certains cas à de véritables conflits d'idées. Mais toutes ces branches ont été confondues et regroupées par les non-autrichiens, et même par certains membres de cette école, donnant lieu à une grande confusion intellectuelle, à un manque de clarté et à de franches erreurs. Le bon côté de ces débats en cours est que chaque camp a clarifié et précisé ses hypothèses et sa vision du monde sous-jacentes. Il est devenu en fait évident ces dernières années qu'il existe trois paradigmes très différents et conflictuels au sein de l'économie autrichienne : le paradigme misésien ou praxéologique initial, auquel adhère l'auteur de ces lignes ; le paradigme hayekien, qui met l'accent sur la « connaissance » et la « découverte » plus que sur « l'action » et le « choix » praxéologiques, et dont le principal partisan est aujourd'hui le professeur Israel Kirzner ; et la vision nihiliste de feu Ludwig Lachman, approche institutionnaliste opposée à toute théorie et empruntée au keynésien « subjectiviste » anglais G.L.S. Shackle. Heureusement, il existe maintenant un journal académique, *The Review of Austrian Economics*, où le lecteur peut rester au courant des développements en cours au sein de l'économie autrichienne, ainsi que les autres publications, conférences et cours du Ludwig von Mises Institute. Le Mises Institute, fondé lors du centième anniversaire de sa naissance, maintient en vie l'esprit de Mises ainsi que le paradigme qu'il a apporté à la théorie et au monde. Au sujet du dernier des trois paradigmes autrichiens, le lecteur est renvoyé à l'article de l'auteur de ces lignes « The Present State of Austrian Economics » (Mises Institute Working Paper, novembre, 1992 [repris comme chapitre 7 dans Murray N. Rothbard, *The Logic of Action I: Method, Money, and the Austrian School* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, 1997).]).

Ma plus grande dette intellectuelle est bien sûre envers Ludwig von Mises. Mais en dehors de cela, je ne dirai jamais assez ma dette personnelle envers lui. Sa sagesse, sa gentillesse, son enthousiasme, son humour et ses encouragements indéfectibles envers le plus petit signe de productivité chez ses étudiants étaient une source éternelle d'inspiration pour tous ceux qui l'ont connu. Il fut l'un des plus grands enseignants de l'économie, en plus d'être l'un des plus grands économistes, et je suis reconnaissant d'avoir eu l'occasion d'étudier pendant de nombreuses années à son séminaire de théorie économique de l'Université de New York.

Je ne dirai jamais non plus assez ma gratitude envers Llewellyn H. Rockwell, Jr., qui, alors que l'économie misésienne était au plus bas, et sans appui, sans grands gages de soutien, et armé uniquement d'une idée, a fondé et dédié sa vie au Ludwig von Mises Institute. Lew a fait un travail remarquable en bâtissant et en développant cet institut et en consacrant sa vie au paradigme misésien. De plus, Lew est un ami proche et apprécié ainsi qu'un collègue intellectuel depuis plusieurs années. Il est évident que sans ses efforts cette nouvelle édition n'aurait jamais vu le jour.

Pour finir je dois au moins essayer de dire à quel point je suis redevable à un autre collègue de longue date, Burton S. Blumert, du Mises Institute et directeur du Center for Libertarian Studies à Burlingame, en Californie. Effacé et indispensable, Burt est toujours là — avec son esprit, sa sagesse, sa gentillesse et son amitié.

Il est impossible de donner la liste de tous les amis et de toutes les connaissances qui, au cours de ces nombreuses années, m'ont appris quelque chose et m'ont inspiré dans le domaine de l'économie autrichienne, ou dans l'arène plus vaste de l'économie politique, et sur la nature de la coercition et de la liberté. Je leur suis à tous redevable. Aucun d'eux n'est bien entendu responsable des erreurs contenues dans cet ouvrage.

MURRAY N. ROTHBARD
Las Vegas, Nevada
Mai 1993

1

Les fondements de l'action humaine¹

1. Le concept d'action

Le point spécifique à l'étude de l'homme, le point crucial, c'est le concept d'*action*. *L'action humaine est définie de façon simple comme un comportement intentionnel*. Elle se sépare donc nettement de ces mouvements que l'on observe et qui, du point de vue de l'homme, n'ont pas de but. Ces derniers regroupent tous les mouvements de la matière inorganique ainsi que les types d'actions humaines qui ne sont que de purs réflexes et qui ne constituent que des réponses involontaires à certains stimuli. *L'action humaine*, au contraire, peut être *interprétée comme ayant un sens* par d'autres hommes, car elle est régie par un certain *but* que l'agent a en vue.² Le but de l'acte d'un homme est sa *fin*. Le désir de parvenir à cette fin est le *motif* qui pousse l'homme à entreprendre l'action.

¹ Pour une discussion plus longue sur ce sujet, la meilleure source est l'ouvrage magistral de Ludwig von Mises, *Human Action* New Haven : Yale University Press, 1949, pp. 1-142 et suivantes [Traduction française : *L'Action humaine*, Presses Universitaires de France, 1985, pp. 1-149].

² Cf. *ibid.*, p. 11 ; F.A. Hayek, « The Facts of the Social Sciences, » in *Individualism and Economic Order* (Chicago : University of Chicago Press, 1948), pp. 57-76 ; Hayek, *The Counter-Revolution of Science* (Glencoe, Ill. : The Free Press, 1952), pp. 25-35 ; et Edith T. Penrose, « Biological Analogies in the Theory of the Firm, » *American Economic Review*, décembre 1952, pp. 804-819, en particulier les pages 818-819.

Tous les êtres humains *agissent* en vertu de leur existence et de leur nature d'être humain.³ Nous serions incapables d'imaginer des êtres humains n'agissant pas de manière intentionnelle, n'ayant pas en vue des fins qu'ils désireraient et auxquelles ils essaieraient de parvenir. Des choses qui *n'agiraient* pas, qui ne se comporteraient pas de manière délibérée, ne seraient plus classées comme humaines.

C'est cette vérité fondamentale — cet axiome de l'action humaine — qui constitue la clé de notre étude. La totalité du champ de la praxéologie et de sa partie la mieux développée, l'économie, se fonde sur une analyse des conséquences logiques et nécessaires de ce concept.⁴ Le fait que les hommes agissent en raison de leur nature humaine ne peut être disputé et est irréfutable. Supposer le contraire serait une absurdité. Cette hypothèse contraire — l'absence de comportement motivé — ne s'appliquerait qu'aux plantes et à la matière inorganique.⁵

2. Les premières conséquences de ce concept

La première vérité à découvrir quant à l'action humaine est qu'*elle ne peut être entreprise que par des « agents » individuels*. Seuls les individus ont des fins et peuvent agir pour les atteindre. Il n'existe pas de fins poursuivies ou d'actions entreprises par des « groupes », des « entités collectives » ou des « États », qui ne se déroulent pas sous la forme d'actions menées par divers individus spécifiques. Les « sociétés » ou les « groupes » n'ont pas d'existence indépendante des actions de leurs membres individuels. Ainsi, dire que « les gouvernements » agissent n'est qu'une métaphore ; en fait certains individus entretiennent une relation avec d'autres individus et agissent d'une manière qu'eux et les au-

³ Cf. Aristote, *L'Éthique à Nicomaque*, livre I et plus particulièrement le chapitre VII.

⁴ Ce chapitre ne s'occupe que du développement des conséquences logiques de l'existence de l'action humaine. Les chapitres suivants — les parties ultérieures de la structure — sont développés à l'aide d'un petit nombre d'hypothèses supplémentaires. Voir l'annexe de ce chapitre ainsi que Murray N. Rothbard, « Praxeology: Reply to Mr. Schuller », *American Economic Review*, Décembre 1951, pp. 943-46 et « In Defense of "Extreme Apriorism" », *Southern Economic Journal*, Janvier 1957, pp. 314-20.

⁵ Il n'est nul besoin d'aborder ici le délicat problème du comportement animal, depuis les organismes les plus simples jusqu'aux primates les plus évolués, qui pourraient être considérés comme étant à la frontière entre le réflexe pur et le comportement intentionnel. De toute façon les hommes ne peuvent *comprendre* (et non simplement observer) un tel comportement que dans la mesure où ils peuvent attribuer aux animaux des motifs qu'ils peuvent comprendre.

tres reconnaissent comme « gouvernementale ».⁶ La métaphore ne doit pas être comprise comme signifiant que l'institution collective elle-même posséderait une quelconque réalité détachée des actes des divers individus qui la composent. De façon similaire, un individu peut se accepter d'agir en tant qu'agent, en représentant un autre individu ou pour le compte de sa famille. Mais seuls les individus peuvent désirer et agir. L'existence d'une institution comme le gouvernement n'a de sens qu'à travers l'influence qu'elle exerce sur les individus considérés comme en faisant partie et sur les autres.⁷

Pour entreprendre une action, il ne suffit pas que l'homme individuel ait des fins non satisfaites auxquelles il désirerait parvenir. *Il faut aussi qu'il s'attende à ce que certains modes d'action lui permettent d'atteindre ses fins.* Un homme peut souhaiter un temps ensoleillé, mais s'il se rend compte qu'il ne peut rien faire pour l'obtenir, il n'agit pas en fonction de ce désir. Il doit avoir certaines *idées* sur la manière de parvenir à ses fins. L'action consiste ainsi en un comportement d'individus orientés vers des fins avec des moyens dont ils croient qu'ils accompliront leurs objectifs. L'action nécessite l'image d'une fin désirée et d'« idées techniques », de plans, pour y arriver.

Les hommes se trouvent dans un certain *environnement*, dans une certaine *situation*. C'est cette situation que l'individu décide de modifier d'une certaine façon afin d'arriver à ses fins. Mais l'homme ne peut travailler qu'avec les nombreux éléments qu'il trouve dans son environnement, en les réarrangeant pour parvenir à satisfaire ses fins. Pour tout acte donné, l'environnement extérieur à l'individu peut être divisé en deux parties : les éléments qu'il estime ne pas pouvoir contrôler et devoir laisser inchangés et les éléments qu'il peut modifier (ou plutôt qu'il pense pouvoir modifier) pour parvenir à ses fins. Les premiers peuvent être appelés les *conditions générales* de l'action et les seconds les *moyens* utilisés. L'agent individuel fait ainsi face à un environnement qu'il aimerait changer pour atteindre ses fins. Pour agir il doit avoir des idées techniques sur la façon d'utiliser certains éléments de son environnement en tant que *moyens*, en tant que voies, pour arriver à ses fins. Tout acte doit par conséquent impliquer l'usage de moyens par des agents individuels en vue d'essayer d'arriver à certaines fins désirées.

⁶ Dire que seuls les individus agissent ne signifie pas nier qu'ils soient influencés dans leurs désirs et dans leurs actions par les actes d'autres individus, qui peuvent être leurs camarades au sein de diverses sociétés ou de divers groupes. Nous ne supposons pas du tout, comme l'ont accusé certains critiques de l'économie, que les individus sont des « atomes » isolés les uns des autres.

⁷ Cf. Hayek, *Counter-Revolution of Science*, p. 34. Voir également Mises, *Human Action*, p. 42 [Traduction française : *L'Action humaine*, p. 47].

Dans l'environnement extérieur, les conditions générales ne peuvent pas faire l'objet d'une quelconque action humaine : seuls les moyens peuvent être employés au cours de l'action.⁸

Toute vie humaine doit se dérouler *dans le temps*. La raison humaine ne peut même pas concevoir une existence ou une action ne se déroulant pas au cours du temps. Lorsqu'un être humain décide d'agir afin de parvenir à une fin, son but, ou sa fin, ne peut être finalement et entièrement atteint qu'à un moment donné du *futur*. Si les fins souhaitées pouvaient toutes être satisfaites instantanément dans le présent, les fins de l'homme seraient toutes réalisées et il n'aurait pas de raison d'agir ; or nous avons vu que l'action est nécessaire à la nature de l'homme. Un agent choisit par conséquent des moyens dans son environnement, conformément à ses idées, pour arriver à une fin attendue, ne pouvant être complètement atteinte qu'à un certain instant futur. Pour toute action donnée, nous pouvons faire la distinction entre trois périodes temporelles : la période précédant l'action, le temps pris par l'action et la période après que l'action ait été terminée. Toute action vise à rendre la situation d'un certain temps à venir plus satisfaisante pour l'agent que celle qui aurait prévalu sans l'intervention de l'action.

Le *temps* d'un homme est toujours rare. L'homme n'est pas immortel : son temps sur terre est limité. Chaque jour de sa vie n'a que 24 heures pendant lesquelles il peut parvenir à ses fins. Toutes ses actions doivent en outre se dérouler au cours du temps. Le temps est par conséquent un *moyen* que l'homme doit utiliser pour arriver à ses fins. C'est un moyen omniprésent dans toute action humaine.

L'action s'effectue *en choisissant* quelles fins doivent être satisfaites par l'emploi de moyens. Le temps n'est *rare* pour l'homme que parce que, quelles que soient les fins qu'ils choisit de satisfaire, il y en a d'autres qui doivent demeurer insatisfaites. Quand nous devons utiliser un moyen de sorte que certaines fins restent non satisfaites, la nécessité d'un *choix entre les fins* survient. Jones, par exemple, est en train de regarder un match de baseball à la télévision. Il doit choisir de passer l'heure suivante à : (A) continuer à regarder le match de baseball, (B) jouer au bridge ou (C) sortir se promener. Il aimerait faire ces trois choses mais son moyen (le temps) est insuffisant. Il doit en conséquence *choisir* : une fin peut être satisfaite mais les autres doivent être abandonnées. Supposons qu'il décide de retenir le choix A. Nous avons là une indication précise qu'il a *classé* la satisfaction de la fin A au-dessus de la satisfaction des fins B ou C. De cet exemple d'action il est possible de

⁸ Cf. Talcott Parsons, *The Structure of Social Action* (Glencoe, Ill. : The Free Press, 1949), pp. 44 et suivantes.

déduire de nombreuses conséquences. En premier lieu, *tous les moyens sont rares*, c'est-à-dire limités vis-à-vis des fins pour lesquelles ils pourraient être employés. Si les moyens sont en abondance illimitée, alors il n'ont pas besoin d'être un objet d'attention pour une quelconque action humaine. L'air, par exemple, est dans la plupart des situations en abondance illimitée. Il n'est par conséquent pas un moyen et n'est pas utilisé comme moyen permettant de parvenir à des fins. Il n'est pas nécessaire de l'allouer, comme on le fait pour le temps, à la satisfaction des fins les plus importantes car il est suffisamment abondant pour tous les besoins humains. Bien qu'indispensable, l'air n'est ainsi pas un moyen mais une *condition générale* de l'action humaine et du bien-être humain.

Deuxièmement, ces moyens rares doivent être alloués par l'agent en vue de servir certaines fins tout en laissant les autres insatisfaites. Cet acte de *choix* peut être appelé *économiser* les moyens afin de servir les fins les plus désirées. Le temps, par exemple, doit être économisé par l'agent pour servir les fins les plus désirées. On peut interpréter l'agent comme classant ses différentes fins possibles en fonction de la *valeur* qu'elles ont pour lui. L'établissement de cette classification peut être décrit comme une attribution par l'agent de niveaux de valeur aux différentes fins, ou comme un processus d'*évaluation*. Supposons ainsi que Jones ait classé ses fins concernant l'utilisation d'une heure de son temps comme suit :

- Continuer à regarder le match de baseball (en premier)
- Sortir se promener (en deuxième)
- Jouer au bridge (en troisième)

Il s'agissait de son *échelle de valeur* ou de son *échelle de préférence*. La quantité de moyen (de temps) disponible n'était suffisante que pour la satisfaction d'une seule de ces fins et le fait qu'il ait choisi le match de baseball montre qu'il le classait à la plus haute place (à la première). Supposons maintenant qu'il alloue deux heures de son temps et qu'il puisse dépenser une heure pour chaque activité. S'il dépense une heure à regarder le match puis une heure pour se promener, cela montre que le classement de ses préférences est tel que décrit plus haut. La fin la plus mal classée — jouer au bridge — reste insatisfaite. Ainsi, plus la quantité de moyen disponible est grande, plus nombreuses sont les fins pouvant être satisfaites et plus le rang des fins devant demeurer insatisfaites est bas.

Une autre leçon à déduire est que l'*action* ne signifie pas nécessairement que l'individu soit « actif », en opposition à « passif » au sens usuel. Une action ne veut pas forcément dire qu'un individu doive s'arrêter de faire ce qu'il faisait pour faire quelque chose d'autre. Celui qui,

qui, comme dans le cas précédent, choisit de continuer ce qu'il faisait, agit également, même si la possibilité de faire autre chose lui était ouverte. Continuer de regarder le match est tout autant une *action* que de sortir se promener.

En outre, l'action ne signifie nullement que l'individu doive prendre une grande part de son temps pour réfléchir quant à sa décision d'agir. L'individu peut prendre la décision d'agir en toute hâte ou après mûre délibération, selon son propre choix. Il peut décider d'une action froidement ou à chaud : aucun de ces cas ne modifie le fait qu'une action soit entreprise.⁹

Une autre conséquence fondamentale découlant de l'existence de l'action humaine est *l'incertitude vis-à-vis du futur*. Cela est nécessairement vrai parce que le contraire nierait totalement la possibilité d'une action. Si l'homme connaissait parfaitement le cours des événements futurs, il n'agirait jamais, car aucun de ses actes ne pourraient changer la situation. Ainsi, le fait que l'action existe signifie que l'avenir est incertain pour les agents. Cette incertitude vis-à-vis des événements futurs découle de deux sources fondamentales : le caractère imprévisible des actes de choix humains et une connaissance insuffisante des phénomènes naturels. L'homme ne connaît pas assez de choses sur les phénomènes naturels pour prévoir tous leurs développements futurs et il ne peut pas connaître le contenu des choix humains futurs. Tous les choix humains subissent des changements continuels en raison du changement des jugements et du changement des idées concernant les moyens les plus appropriés pour arriver aux fins. Ceci ne veut pas dire, bien entendu, que les gens n'essaient pas de faire de leur mieux pour estimer les développements à venir. En fait, tout agent, lorsqu'il emploie des moyens, estime qu'il arrivera ainsi au but désiré. Mais il n'a jamais une connaissance certaine de l'avenir. Toutes ses actions sont par nécessité des *spéculations* basées sur son *jugement* du cours des événements futurs. L'omniprésence de l'incertitude introduit la possibilité toujours présente de l'*erreur* dans l'action humaine. L'agent peut se rendre compte, après avoir terminé son action, que le moyen était *inadéquat* pour parvenir à sa fin.

Pour résumer ce que nous avons appris jusqu'ici sur l'action humaine : Le trait caractéristique des êtres humains est que tous les humains *agissent*. L'action est un comportement intentionnel orienté en vue d'atteindre des fins dans une période future, période qui comprendra la satisfaction de besoins qui resteraient sinon insatisfaits. L'action im-

⁹ Certains auteurs ont cru sans raison que la praxéologie et l'économie supposent que toute action est froide, calculatrice et soigneusement réfléchie.

plique l'espoir d'un état de satisfaction moins imparfait suite à l'action. L'agent individuel choisit d'employer des éléments de son environnement comme moyens en vue de la réalisation attendue de ses fins, en les *économisant* pour les diriger vers les fins auxquelles il attribue le plus de valeur (laissant insatisfaites les fins d'une valeur moindre) et de la manière que sa raison lui dit être la plus appropriée pour y parvenir. Sa méthode — les moyens qu'il choisit — peut ou non se révéler être inadéquate.

3. Autres conséquences : les moyens

Les *moyens* destinés à satisfaire les besoins de l'homme sont appelés des *biens*. Ces biens constituent la totalité des objets de l'action économiante.¹⁰ De tels biens peuvent tous être classés dans l'une des deux catégories suivantes : (a) ils peuvent immédiatement et *directement aider* à la satisfaction des besoins de l'homme ou (b) ils ne pourront être transformés en biens rendant des services directs que dans le futur — c'est-à-dire qu'ils constituent des moyens *rendant des services indirects*. Les premiers sont appelés *biens de consommation* ou *biens de premier ordre*. Les seconds sont appelés *biens de production*, *facteurs de production* ou *biens d'ordre supérieur*.

Retraçons les relations entre ces biens en considérant une fin humaine typique : *l'ingurgitation d'un sandwich au jambon*. Désirant un sandwich au jambon, un homme décide qu'il s'agit là d'une volonté devant être satisfaite et entreprend d'agir d'après son analyse des méthodes suivant lesquelles un sandwich au jambon peut être fait. *Le bien de consommation* est le sandwich au jambon au moment d'être mangé. Il est évident que ce bien de consommation est rare, comme c'est le cas pour tous les moyens directs ; sinon il serait toujours disponible, comme l'air, et ne ferait pas l'objet d'une action. Mais si le bien de consommation est rare et qu'il n'est manifestement pas disponible, comment le rendre disponible ? La réponse est que l'homme doit réorganiser les divers éléments de son environnement afin de *produire* le sandwich au jambon à l'endroit voulu — le bien de consommation. Dit autrement, l'homme doit utiliser divers moyens *indirects* comme facteurs de production coopérant en vue de parvenir au moyen direct. Ce processus nécessaire, présent dans toute action, est appelé *production* : c'est l'usage par l'homme

¹⁰ La distinction courante entre « biens économiques » et « biens libres » (comme l'air) est erronée. Comme il est expliqué plus haut, l'air n'est pas un moyen mais une condition générale du bien-être humain et n'est pas l'objet d'une action.

des éléments disponibles de son environnement comme moyens indirects — comme facteurs coopératifs — pour arriver au bout du compte à un bien de consommation qu'il peut utiliser directement pour parvenir à sa fin.

Examinons le tableau offert par certains des nombreux facteurs coopérant, dans une économie développée moderne, à la production d'un sandwich au jambon, envisagé comme bien de consommation à l'usage d'un consommateur. Typiquement, en vue de produire un sandwich au jambon pour Jones, qui est assis dans son fauteuil, sa femme doit dépenser de l'énergie afin de sortir le pain de son emballage, de découper une tranche de jambon, de la placer entre deux tranches de pain et de l'apporter à Jones. Tout ce labeur peut être appelé le *travail* de la ménagère. Les facteurs coopérant ensemble et directement nécessaires pour arriver au bien de consommation sont dès lors : le travail de la ménagère, le pain dans la cuisine, le jambon dans la cuisine et un couteau pour couper le jambon. Il faut aussi disposer du sol sur lequel vivre et mener ces activités. De plus, ce processus doit bien entendu prendre un certain *temps*, qui constitue un autre facteur coopératif indispensable. Les facteurs ci-dessus peuvent être appelés *biens de production du premier ordre*, car, dans ce cas, ils participent à la production du bien de consommation. Cependant, de nombreux biens de production du premier ordre sont également indisponibles dans la nature et doivent eux-mêmes être *produits*, à l'aide d'autres biens de production. Ainsi, le pain dans la cuisine doit être produit avec la coopération des facteurs suivants : du *pain-chez-l'épicier* et du *travail de la ménagère* pour aller le chercher (plus l'omniprésent sol-sous-les-pieds et du temps). Dans cette procédure, ces facteurs sont des biens de production du deuxième ordre car ils participent à produire des biens du premier ordre. Les biens d'ordre supérieur sont ceux qui participent à la production de facteurs d'ordre inférieur.

Ainsi, tout processus (ou *structure*) de production peut être analysé comme se produisant suivant différentes *stades*. Aux stades initiaux, ou « supérieurs », il faut produire des biens de production qui participeront plus tard à produire d'autres biens de production qui coopéreront en définitive à produire le bien de consommation désiré. Ainsi, dans une économie développée, la structure de production d'un bien de consommation donné peut être très complexe et comprendre de nombreux stades.

Des conclusions générales importantes peuvent néanmoins être tirées, qui s'appliquent à tous les processus de production. En premier lieu, chaque stade de la production prend du *temps*. Deuxièmement, les facteurs de production peuvent tous être répartis en deux classes : *ceux qui sont eux-mêmes produits* et ceux qui sont déjà disponible dans la nature — *dans l'environnement de l'homme*. Les seconds peuvent être utilisés

comme moyens indirects sans être produits au préalable ; les premiers doivent tout d'abord être produits avec l'aide d'autres facteurs afin d'aider les stades de production *ultérieurs* (ou « inférieurs »). Les premiers sont les *facteurs de production produits* ; les seconds sont les *facteurs de production originels*. Les facteurs originels peuvent, à leur tour, être divisés en deux classes : *la dépense d'énergie humaine* et *l'utilisation d'éléments non humains fournis par la nature*. Les premiers sont ce qu'on appelle le *Travail*, les seconds la *Nature* ou le *Sol*.¹¹ Ainsi, les classes de facteurs de production sont le Travail, le Sol et les facteurs produits, que l'on appelle *Biens du Capital*.

Le Travail et le Sol, sous une forme ou sous une autre, se retrouvent à tous les stades de la production. Le Travail aide à transformer les graines en blé, le blé en farine, les cochons en jambon, la farine en pain, etc. Non seulement le Travail est présent à chaque stade de la production, mais il en va de même de la Nature. Du Sol doit être disponible pour offrir un lieu à chaque étape du processus et du temps, comme il a été dit plus haut, est nécessaire à chaque stade. En outre, si nous voulons faire remonter chaque stade de la production suffisamment loin en arrière, jusqu'aux sources originelles, nous devons parvenir à un point où seul le travail et la nature existaient et où il n'y avait aucun bien du capital. Cela doit être vrai pour des raisons logiques, car tous les biens du capital doivent avoir été produits au cours de stades précédents, à l'aide de travail. Si nous pouvions faire remonter chaque processus de production assez loin dans le temps, nous devrions pouvoir arriver au point — au tout premier stade — où l'homme combina ses forces avec la nature sans l'aide de facteurs de production produits. Il n'est heureusement pas nécessaire aux agents humains d'accomplir cette tâche, car l'action utilise les matériaux disponibles au temps présent pour parvenir à des buts dans le *futur*, et il n'est nul besoin de se soucier du développement qui a eu lieu dans le *passé*.

Il est un autre facteur de production d'un type unique, qui est indispensable à tous les stades de tous les processus de production. Il s'agit de « l'idée technique » sur la façon de passer d'un stade à un autre pour arriver au bout du compte au bien de consommation désiré. Ce n'est qu'une application de l'analyse précédente, à savoir que pour toute action l'agent doit avoir un certain plan ou une certaine idée sur la manière d'utiliser les choses comme moyens, comme voies, vers les fins désirées. Sans ces plans ou ces idées, il n'y aurait aucune action. Ces plans peuvent être appelés des *recettes* : ce sont des idées de recettes que l'agent utilise

¹¹ Le terme de « sol » risque d'être trompeur dans ce contexte parce qu'il n'est pas utilisé dans le sens usuel du mot. Le terme comprend les ressources *naturelles* comme l'eau, le pétrole et les minéraux.

pour parvenir à son but. Une *recette* doit être présente à chaque stade de tout processus de production d'où l'agent part pour passer à un stade ultérieur. L'agent doit avoir une recette pour transformer le fer en acier, le blé en farine, le pain et le jambon en sandwiches, etc.

Le trait caractéristique d'une recette est que, *une fois apprise*, elle n'a en général pas besoin d'être apprise de nouveau. Elle peut être notée et on peut s'en souvenir. Quand on s'en souvient, elle n'a pas besoin d'être produite : elle demeure pour l'agent comme un facteur de production *illimité*, qui ne s'use jamais et qu'il n'est pas nécessaire d'économiser par l'action humaine. Elle devient une condition générale du bien-être humain, à la façon de l'air.¹²

Il devrait être clair que l'objectif du processus de production — le bien de consommation — a de la valeur parce qu'il s'agit d'un moyen direct pour satisfaire les fins humaines. Le bien de consommation est *consommé*, et cet acte de *consommation* constitue la satisfaction de désirs humains. Ce bien de consommation peut être un objet matériel comme du pain ou un objet immatériel comme l'amitié. Sa qualité primordiale n'est pas d'être ou non matériel mais d'être considéré par l'homme comme un moyen de satisfaire ses désirs. On appelle cette fonction du bien de consommation le *service* qu'il rend pour répondre aux besoins humains. Le pain matériel est ainsi jugé avoir de la valeur non pour ce qu'il est mais par le service qu'il rend pour satisfaire des besoins ; de même une chose immatérielle, comme la musique ou les soins médicaux, est évidemment jugée avoir de la valeur pour un tel service. Tous ces services sont « consommés » pour satisfaire des désirs. « Économique » n'est nullement synonyme de « matériel ».

Il est également clair que les facteurs de production — les divers biens de production d'ordre supérieur — *n'ont de valeur qu'en raison de leur utilité anticipée pour ce qui est d'aider à produire des biens de consommation futurs ou de produire des biens de production d'ordre inférieur qui aideront à créer des biens de consommation*. La valeur donnée aux facteurs de production découle de l'évaluation par les agents de leurs produits (les stades inférieurs), la valeur de tous ces produits découlant au bout du compte du résultat final — du bien de consommation.¹³

De plus, la réalité omniprésente de la rareté des biens de consommation doit se refléter dans la sphère des facteurs de production. La rareté des biens de consommation doit impliquer une rareté de leurs facteurs. Si

¹² Nous n'avons pas à traiter ici des complications associées à l'apprentissage initial d'une recette par l'agent, qui fait l'objet d'une action humaine.

¹³ Cf. Carl Menger, *Grundsätze*, [*Principles of Economics* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1950), pp. 51–67].

les facteurs étaient illimités, alors les biens de consommation seraient également illimités, ce qui ne peut pas être le cas. Cela n'exclut pas la possibilité que *certain*s facteurs, comme le savoir-faire, puissent être illimités et être par conséquent des conditions générales du bien-être plutôt que des moyens indirects rares. Mais à chaque stade de production d'autres facteurs doivent se trouver en quantité limitée et ceci doit rendre compte de la rareté du produit final. La quête incessante par l'homme de moyens pour satisfaire ses désirs — c'est-à-dire pour accroître sa production de biens de consommation — prend deux formes : accroître la quantité de facteurs de production à sa disposition et améliorer ses recettes.

Bien qu'il semble évident qu'il y ait plusieurs facteurs coopérant entre eux à chaque stade de la production, il est important de comprendre que pour chaque bien de consommation *il doit toujours y avoir plus d'un facteur de production rare*. Ceci découle de l'existence même de l'action humaine. Il est impossible d'imaginer une situation où un seul facteur de production produirait un bien de consommation ou même donnerait naissance à un bien de consommation à partir du stade de production antérieur. Ainsi, si le sandwich dans le fauteuil ne nécessitait pas la coopération des facteurs du stade précédent (travail de préparation, course, transport, jambon, temps, etc.), il aurait déjà accédé au statut de bien de consommation — sandwich-dans-le-fauteuil. Pour simplifier l'exemple, supposons que le sandwich soit déjà préparé et soit dans la cuisine. Alors, la production d'un bien de consommation à partir de ce stade réclame les facteurs suivants : (1) le sandwich ; (2) le transport jusqu'au fauteuil ; (3) du temps ; (4) le sol disponible. Si nous supposons qu'un seul facteur soit nécessaire — le sandwich — alors nous devrions supposons que le sandwich se déplace de façon magique et instantanée de la cuisine au fauteuil, sans effort. Mais dans ce cas le bien de consommation n'aurait pas besoin d'être produit du tout et nous devrions faire l'hypothèse impossible d'être au Paradis. De même, à chaque stade du processus productif, le bien doit avoir été produit par au moins *plus d'un* facteur coopératif rare (d'ordre supérieur) ; dans le cas contraire ce stade de la production ne pourrait pas exister.

4. Autres conséquences : le Temps

Le *temps* est omniprésent dans l'action humaine en tant que moyen devant être économisé. Toute action est associée au temps comme suit :

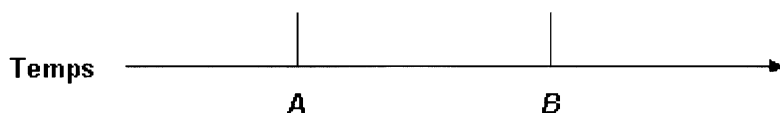


Figure 1

[... A] est la période avant le début de l'action ; A est le moment auquel commence l'action ; [AB] est la période durant laquelle se produit l'action ; B est le moment où l'action se termine et [$B...$] est la période après la fin de l'action.

[AB] se définit comme la *période de production* — période allant du début de l'action jusqu'au moment où le bien de consommation est disponible. Cette période peut être divisée en divers stades, chacun occupant une période temporelle. Le temps passé au cours de la période de production consiste en temps durant lequel on dépense une *énergie en travail* (ou du *temps de travail*) et du *temps de maturation*, par exemple un temps requis sans qu'il soit nécessaire de dépenser également du travail. Un exemple évident nous est donné par l'agriculture. Il peut se passer six mois entre le moment où le sol est semé et celui où la récolte est faite. Le temps total au cours duquel du travail doit être dépensé peut durer trois semaines, alors que le temps restant, soit plus de cinq mois, constitue le temps pendant lequel la récolte doit grandir et mûrir suivant les processus naturels. Un autre exemple d'une longue durée de maturation est le vieillissement du vin, destiné à améliorer sa qualité.

Il est clair que chaque bien de consommation possède sa propre période de production. Les différences entre le temps passé au cours des périodes de production des différents biens peuvent être, et sont, innombrables.

Il y a un point important qu'il convient de souligner à propos de l'action et la période de production : c'est que l'homme qui agit *ne fait pas* remonter les processus de production à leurs sources originelles. Dans les paragraphes précédents nous avons fait remonter les biens de production et de consommation à leurs sources originelles, démontrant que tous les biens du capital ont été *initialement* produits uniquement avec la nature et du travail. L'homme qui agit, toutefois, ne s'intéresse pas aux processus passés mais se préoccupe seulement d'utiliser les *moyens disponibles à l'instant présent* pour parvenir aux fins futures anticipées. A tout instant, lorsqu'il commence l'action (disons en A), il dispose de travail, d'éléments fournis par la nature et de *biens du capital préalablement produits*. Il commence l'action à l'instant A en espérant

atteindre son objectif à l'instant *B*. Pour *lui*, la période de production est *[AB]*, car il ne se soucie pas de la quantité de temps écoulée lors de la production passée de ses biens du capital ou au cours des méthodes grâce auxquelles ils ont été produits.¹⁴ Ainsi, le fermier sur le point d'utiliser son sol pour faire pousser la récolte de la prochaine saison ne se préoccupe pas de savoir si et dans quelle mesure son sol est un facteur originel, fourni par la nature, ou s'il résulte d'améliorations de précédents défricheurs et fermiers. Il ne se soucie pas du temps révolu passé par ces améliorateurs d'autrefois. Il se soucie seulement des biens du capital (et des autres biens) du présent et de l'avenir. Il s'agit de la conséquence nécessaire du fait que l'action se passe dans le présent et vise le futur. Ainsi, l'homme qui agit prend en compte et donne de la valeur aux facteurs de production disponibles à l'instant présent, en fonction des services qu'on s'attend à ce qu'ils rendent dans la production future de biens de consommation, et jamais en fonction de ce qui est arrivé à ces facteurs dans le passé.

Une vérité fondamentale et éternelle de l'action humaine est que *l'homme préfère parvenir à sa fin dans le temps le plus court possible*. Étant donnée une satisfaction particulière, plus tôt elle arrive, mieux c'est. Ceci résulte du fait que le temps est toujours rare et est un moyen à économiser. Plus tôt une fin est atteinte, mieux c'est. Ainsi, pour toute *fin donnée* à atteindre, plus la période d'action, c'est à dire de production, est courte, mieux cela vaut pour l'agent. *Ceci est le fait universel de la préférence temporelle*. A tout instant, et pour toute action, l'agent préfère d'abord voir sa fin atteinte dans le présent immédiat. Puis il préfère juste après qu'elle soit atteinte dans le futur immédiat, et plus l'obtention de sa fin lui semble éloignée dans le futur, moins il est content. *Plus le temps d'attente est court, plus il est content*.¹⁵

¹⁴ Pour chaque agent la période de production est donc équivalente à son *temps d'attente* — temps qu'il doit s'attendre à passer pour atteindre son objectif après le début de son action.

¹⁵ La *préférence temporelle* peut être qualifiée de préférence pour *une satisfaction présente* par rapport à *une satisfaction future* ou pour *un bien présent* par rapport à *un bien futur*, pourvu qu'on se rappelle qu'il faut que ce soit la *même* satisfaction (ou le même « bien ») que l'on compare entre les différentes périodes temporelles. Ainsi, un type d'objection courant à l'affirmation de l'universalité de la préférence temporelle est qu'en période hivernale, un homme préfère la livraison de glace l'été suivant (dans le futur) à la livraison de glace sur l'instant. Ceci confond cependant le concept de « bien » avec les propriétés matérielles de la chose, alors qu'il se réfère en fait à des satisfactions subjectives. Comme la glace-en-été offre des satisfactions différentes (et plus grandes) que la glace-en-hiver, elles ne sont *pas* un même bien mais des biens *différents*.

Le temps entre en jeu dans l'action humaine non seulement dans le temps d'attente au cours de la production mais aussi dans *la durée pendant laquelle le bien de consommation satisfera le consommateur*. Certains biens de consommation satisferont ses désirs, c'est-à-dire atteindront ses fins, pendant une courte période, d'autres pendant une période plus longue. Ils peuvent être consommés pendant des périodes plus ou moins longues. Ceci peut être représenté par le diagramme valable pour toute action et montré par la figure 2. Cet intervalle temporel, $[BC]$, est la *durée de vie* des biens de consommation, pendant laquelle ils peuvent rendre des services. C'est l'intervalle de temps pendant laquelle la *fin* que remplit le bien de consommation continue à être atteinte. Cette durée de vie est différente pour chaque bien de consommation. Elle peut être de quatre heures pour le sandwich au jambon, période après laquelle l'agent désire une autre nourriture ou un autre sandwich. Celui qui construit une maison peut s'attendre à ce qu'elle réponde à ses souhaits pendant 10 ans. A l'évidence, la capacité à durer du bien de consommation pour ce qui est de répondre à cette fin entrera dans les plans de l'agent.¹⁶

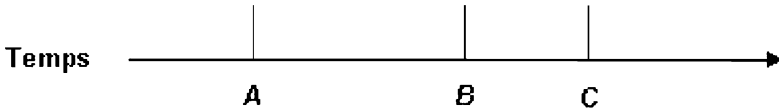


Figure 2 : Période de production et de consommation

Il est clair que, toutes choses étant égales par ailleurs, l'agent préférera un bien de consommation d'une durée de vie plus grande à un autre de durée de vie plus faible, car le premier rendra davantage de services au total. D'un autre côté, si l'agent évalue pareillement le service total rendu par deux biens de consommation, il choisira, en raison de la préférence temporelle, le bien le moins durable parce qu'il retirera la totalité de ses services plus rapidement qu'avec l'autre. Il aura moins à attendre pour obtenir la totalité des services d'un bien moins durable.

Les concepts de période de production et de durée de vie sont présents dans toute action humaine. Il existe encore une troisième durée qui

Dans ce cas ce sont des satisfactions différentes qui sont comparées, malgré le fait que les propriétés *physiques* de la chose puissent être les mêmes.

¹⁶ Il est devenu habituel de désigner les biens de consommation d'une durée de vie longue sous le nom de *biens durables* et ceux ayant une durée de vie plus courte sous le nom de *biens non durables*. A l'évidence toutefois, il y a d'innombrables degrés de durabilité et une telle séparation ne peut être que non scientifique et arbitraire.

entre en jeu dans l'action. Chaque personne a un horizon temporel général, s'étendant du présent jusque dans le futur, pour lequel il planifie divers types d'action. Alors que la période de production et la durée de vie se réfère à des biens de consommation spécifiques et diffèrent entre les différents biens, *la période d'anticipation* (l'horizon temporel) est la durée de temps futur pour laquelle chaque acteur prévoit de satisfaire ses désirs. La période d'anticipation comprend donc des actions planifiées pour une variété considérable de biens de consommation, chacun ayant sa propre période de production et sa propre durée de vie. Cette période d'anticipation varie d'un agent à l'autre selon les choix de chacun. Certaines personnes vivent au jour le jour, ne se souciant nullement des périodes ultérieures ; d'autres se préparent non seulement pour toute leur vie mais aussi pour celle de leurs enfants.

5. Autres conséquences

A. Fins et valeurs

Toute action comprend l'emploi de moyens rares pour parvenir aux fins ayant le plus de valeur. L'homme a le choix d'utiliser les moyens rares pour diverses fins possibles et les fins qu'il choisit sont celles qu'il considère comme ayant la valeur la plus élevée. Les désirs moins urgents sont ceux qui demeurent insatisfaits. Les agents peuvent être interprétés comme *classant* leurs fins suivant une échelle de valeurs, une échelle de préférences. Ces échelles sont différentes pour chaque personne, à la fois par leur contenu et par l'ordonnancement des préférences. En outre, elles diffèrent pour le même individu à différents instants. Ainsi, à un autre moment l'agent mentionné dans la section 2 (plus haut) peut choisir d'aller se promener, ou aller se promener puis jouer au bridge plutôt que de continuer à regarder le match. Dans ce cas, le classement de son échelle de préférence se modifie pour prendre l'ordre suivant :

1. Sortir se promener (en premier)
2. Jouer au bridge (en deuxième)
3. Continuer à regarder le match de baseball (en troisième)

De plus, une nouvelle fin peut avoir été introduite entre-temps, de sorte que l'agent souhaite aller à un concert, ce qui peut changer son échelle de valeur comme suit :

1. Sortir se promener (en premier)
2. Aller au concert (en deuxième)
3. Jouer au bridge (en troisième)
4. Continuer à regarder le match de baseball (en quatrième)

Le choix des fins à inclure dans l'échelle de valeur de l'agent et l'assignation d'un classement aux différentes fins constituent le processus de *jugement de valeur*. Chaque fois que l'agent classe et choisit entre diverses fins, il émet un jugement sur la valeur qu'elles ont pour lui.

Il est très utile d'associer un *nom* à cette échelle de valeur que possèdent tous les agents humains. Nous ne nous soucions pas le moins du monde du *contenu* spécifique des fins des hommes, mais uniquement du fait que les diverses fins soient classées par ordre d'importance. Ces échelles de préférence peuvent être appelées *bonheur* ou *bien-être* ou *utilité* ou *satisfaction* ou *contentement*. Le nom que nous choisissons de leur attribuer n'est pas important. En tout cas, cela nous permet de dire, à chaque fois qu'un agent a atteint une certaine fin, qu'il a *accru* son état de contentement ou sa satisfaction, ou son bonheur, etc. Inversement, quand quelqu'un considère que sa situation empire et qu'il parvient à un plus petit nombre de fins, sa satisfaction, son bonheur, son bien-être, etc. ont *diminué*.

Il est important de comprendre qu'il n'y a jamais la moindre possibilité de *mesurer* les augmentations ou les diminutions de bonheur ou de satisfaction. Non seulement il est impossible de mesurer ou de comparer des changements de satisfaction entre différentes personnes, mais il n'est pas possible de mesurer les changements de bonheur de quiconque. Pour pouvoir mesurer, il doit exister une unité figée pour l'éternité et donnée de manière objective, avec laquelle d'autres unités peuvent être comparées. Il n'existe pas de telle unité objective dans le champ de l'évaluation humaine. L'individu doit déterminer de manière subjective en ce qui le concerne s'il se retrouvera mieux ou moins bien suite à un changement donné. Sa préférence ne peut être exprimée qu'en termes de simple choix ou de *classement*. Il peut ainsi dire : « je suis mieux » ou « je suis plus heureux » parce qu'il est allé à un concert au lieu de jouer au bridge (ou « je serai mieux » en allant au concert), mais il n'y aurait aucun sens pour lui à attribuer des unités à sa préférence et à dire : « je suis deux fois et demi plus heureux en raison de ce choix que je ne l'aurais été en jouant au bridge. » Deux fois et demi de quoi ? Il n'y a pas d'unité possible pour le bonheur que l'on puisse utiliser en vue de comparer et donc d'ajouter ou de multiplier. Ainsi, les valeurs ne peuvent pas être mesurées ; les valeurs ou les utilités ne peuvent pas être ajoutées, soustraites ou multipliées. Elles ne peuvent être que classées comme meilleures ou pires. Un homme peut savoir s'il est ou sera plus ou moins heureux, mais pas de « combien », pas d'une quantité mesurable.¹⁷

¹⁷ En conséquence, les nombres avec lesquels les fins sont classées sur les échelles de valeur sont des nombres *ordinaux* et non *cardinaux*. Les nombres ordinaux sont uniquement classés : ils ne peuvent pas faire l'objet d'un proces-

Toute action est une tentative visant à échanger un état de choses moins satisfaisant par un état plus satisfaisant. L'agent se trouve (ou s'attend à se trouver) dans un état imparfait et, en essayant d'atteindre les fins qu'il désire le plus ardemment, espère se retrouver dans une meilleure situation. Il ne peut pas mesurer le gain de satisfaction mais sait quels sont ses objectifs les plus urgents et sait quand sa situation s'est améliorée. Par conséquent, *toute action comporte un échange* — échange d'un état de choses *X* contre *Y*, nouvel état que l'agent anticipe être plus satisfaisant (et donc placé plus haut sur son échelle de valeurs). Si son espoir se révèle correct, la valeur de *Y* sur son échelle de préférence sera plus élevée que celle de *X*, et il aura obtenu un *bénéfice net* pour ce qui est de son état de satisfaction, de son utilité. S'il a commis une erreur et que la valeur de l'état auquel il a renoncé — *X* — est plus élevée que celle de *Y*, il aura subi une *perte nette*. Ce bénéfice (ou *profit*) et cette perte psychiques ne peuvent pas être mesurés avec des unités, mais l'agent sait toujours s'il a fait l'expérience d'un profit ou d'une perte psychique suite à une action-échange.¹⁸

Les agents humains évaluent les *moyens* en conformité stricte avec leur évaluation des fins que servent, selon eux, ces moyens. A l'évidence les biens de consommation sont classés sur l'échelle de valeur d'après les fins que les hommes attendent qu'ils satisfassent. Ainsi, la valeur attribuée au plaisir qu'apporte un sandwich au jambon ou une maison déterminera la valeur qu'un homme donnera au sandwich au jambon ou à la maison eux-mêmes. Pareillement, les biens de production sont évalués selon leur contribution attendue à la production des biens de consommation. Les biens de production d'ordre supérieur sont évalués d'après le service anticipé qu'ils offrent à la formation de biens de production inférieurs. Par conséquent, les biens de consommation servant à atteindre les fins ayant le plus de valeur seront évalués au-dessus de ceux servant des fins ayant moins de valeur, et les biens de production servant à produire des biens de consommation d'une valeur plus élevée seront eux-mêmes évalués au-dessus des autres biens de production. *Le processus*

sus de mesure. Ainsi, dans l'exemple cité plus haut, tout ce que nous pouvons dire est qu'aller à un concert a davantage de valeur que jouer au bridge, et chacune de ces activités a plus de valeur que de regarder le match. Nous ne pouvons pas dire qu'aller à un concert a une valeur « deux fois plus grande » que de regarder le match ; les nombres deux et quatre ne peuvent faire l'objet d'une addition, d'une multiplication, etc.

¹⁸ Un exemple de perte subie suite à une action erronée serait d'aller à un concert et de ne pas le trouver du tout réjouissant. L'agent se rend alors compte qu'il aurait été bien plus content en continuant de regarder le match ou en jouant au bridge.

d'imputation de la valeur aux biens se produit ainsi en sens contraire de celui du processus de production. La valeur part des fins vers le bien de consommation, puis vers les divers biens de production du premier ordre, puis vers les biens de production du deuxième ordre, etc.¹⁹ La source originelle de la valeur est le classement des fins par les agents humains, qui imputent ensuite cette valeur aux biens de consommation, et ainsi de suite aux différents ordres des biens de production, conformément à leur capacité (attendue) à contribuer à satisfaire les diverses fins.²⁰

B. La loi de l'utilité marginale

Il est évident que les choses sont évaluées comme moyens d'après leur capacité à atteindre des fins évaluées comme plus ou moins urgentes. *Chaque unité physique d'un moyen* (direct ou indirect) participant à l'action humaine est évaluée séparément. L'agent ne se soucie ainsi d'évaluer que les unités de moyen qui participent, ou dont il estime qu'elles participeront, à son action concrète. L'agent ne choisit pas, n'évalue pas, le « charbon » ou « le beurre » en général, mais des unités particulières de charbon ou de beurre. En choisissant entre acquérir des vaches ou des chevaux, l'agent ne choisit pas entre la classe des vaches et la classe des chevaux, mais entre des unités spécifiques de chacune — par exemple deux vaches par rapport à trois chevaux. Chaque unité participant à l'action concrète est classée et évaluée séparément. Ce n'est que lorsque plusieurs unités participent ensemble à l'action humaine qu'elles sont évaluées ensemble.

Les processus qui participent à l'évaluation des unités spécifiques des différents biens peuvent être illustrés par l'exemple suivant²¹ : Un individu possédant deux vaches et trois chevaux peut avoir à choisir entre céder une vache ou un cheval. Il peut décider dans ce cas de conserver le cheval, indiquant qu'avec un tel cheptel, un cheval a davantage de valeur pour lui qu'une vache. D'un autre côté il peut se voir donner le choix entre conserver soit toutes ses vaches, soit tous ses chevaux. Ainsi, son étable et son écurie peuvent prendre feu et il est devant le choix de sauver les habitants de l'un ou de l'autre bâtiment. Dans ce cas, deux vaches peuvent avoir plus de valeur pour lui que trois chevaux, de sorte qu'il préférera sauver les vaches. En décidant entre des unités de ses biens,

¹⁹ Une grande partie du présent ouvrage s'intéresse au problème de savoir comment ce processus d'imputation de la valeur peut être accompli dans une économie moderne et complexe.

²⁰ Ceci constitue la solution d'un problème sur lequel ont buté pendant de nombreuses années les auteurs en économie : la source de la valeur des biens.

²¹ Cf. Ludwig von Mises, *La Théorie de la monnaie et du crédit* [*The Theory of Money and Credit* (New Haven : Yale University Press, 1953), p. 46.]

l'agent peut donc préférer le bien X au bien Y , alors qu'il peut choisir le bien Y s'il doit décider entre *la totalité de chacun de ses biens*.

Ce processus d'évaluation en fonction des unités spécifiques en jeu fournit la solution au fameux « paradoxe de la valeur », qui troubla les auteurs pendant des siècles. La question était : Comment les hommes peuvent-ils donner au pain une valeur inférieure à celle du platine alors que « le pain » est à l'évidence plus utile que « le platine » ? La réponse est que l'homme qui agit n'évalue pas les biens qui se présentent à lui suivant des classes abstraites, mais d'après les unités particulières disponibles. Il ne se demande pas si le « pain-en-général » a plus ou moins de valeur pour lui que le « platine-en-général », mais si, étant donnée la quantité disponible sur le moment de pain et de platine, « une miche de pain » a plus ou moins de valeur pour lui qu'« une once de platine ». Le fait que les hommes, dans la plupart des cas, préfèrent la seconde n'est plus surprenant.²²

Comme il a été expliqué plus haut, la valeur, ou l'utilité, ne peut pas être mesurée et ne peut donc pas être additionnée, soustraite ou multipliée. Ceci vaut pour les unités spécifiques du même bien de la même façon que cela vaut pour toutes les autres comparaisons de valeur. Ainsi, si le beurre est un objet satisfaisant des fins humaines, nous savons que deux livres de beurre auront plus de valeur qu'une livre. Ceci restera vrai jusqu'au moment où le beurre sera disponible en quantités illimitées pour satisfaire les désirs humains et où il passera du statut de moyen à celui de condition générale du bien-être humain. Nous ne pouvons toutefois *pas* dire que deux livres de beurre sont « deux fois plus utiles » ou ont une valeur « deux fois plus grande » qu'une livre.

Que recouvre ce concept-clé « d'unités particulières d'un bien » ? Dans ces exemples, les unités du bien étaient *interchangeables du point de vue de l'agent*. Toute livre concrète de beurre était ainsi évaluée dans ce cas de manière parfaitement identique à toute autre livre de beurre. La vache A et la vache B avaient la même valeur pour l'individu et cela ne faisait aucune différence pour lui de devoir conserver l'une ou l'autre. Quand un bien est disponible sous la forme d'*unités homogènes spécifiques, également capables de rendre un même service à l'agent*, cette quantité disponible est appelée un stock. Tout stock d'un bien est disponible en unités spécifiques, toutes parfaitement substituables entre elles. L'individu ci-dessus dispose d'un stock de deux vaches et de trois chevaux et d'un stock de livres de beurre.

²² Voir aussi T.N. Carver, *The Distribution of Wealth* (New York : Macmillan & Co., 1904), pp. 4-12. Voir plus loin pour une analyse supplémentaire des influences résultant de la taille du stock disponible sur l'évaluation faite par l'homme des unités particulières.

Que se passerait-il si une livre de beurre était considérée par l'agent comme de meilleure qualité qu'une autre livre de beurre ? Dans ce cas les deux « beurres » sont en réalité des *biens différents* du point de vue de l'agent et seront évalués différemment. Les deux livres de beurre sont désormais deux biens différents et ne forment plus deux unités d'un stock du même bien. De même l'agent doit avoir évalué chaque cheval ou chaque vache de façon identique. S'il préférerait un cheval aux deux autres ou une vache à l'autre, alors ce ne seraient plus des unités d'un stock du même bien. Les chevaux ne seraient alors plus interchangeables. S'il classe le cheval *A* au-dessus des autres et considère identiquement les chevaux *B* et *C*, il a alors deux stocks de deux biens différents (en mettant de côté les vaches) : disons « la classe de chevaux *A* — une unité » et « la classe de chevaux *B* — deux unités. » Si une unité particulière est évaluée différemment de toutes les autres unités, alors le stock de ce bien comporte une seule unité.

Ici encore, il est très important de reconnaître que ce qui importe pour l'action humaine n'est *pas* la propriété physique d'un bien mais l'évaluation du bien par l'agent. Ainsi, il se peut qu'il n'y ait physiquement aucune différence discernable entre une livre de beurre et une autre, ou entre une vache et une autre. Mais si l'agent choisit de les évaluer différemment, elles ne font plus partie du stock d'un même bien.

Le caractère interchangeable des unités du stock d'un bien ne signifie pas que les unités concrètes soient effectivement évaluées de la même façon. Elles peuvent et seront évaluées différemment à chaque fois que *leur position dans le stock* est différente. Supposons ainsi que l'individu isolé trouve successivement un cheval, puis un deuxième, puis un troisième. Chaque cheval peut être identique aux autres et interchangeable avec eux. Le premier remplira les besoins les plus urgents qu'un cheval peut satisfaire ; ceci découle du fait universel selon lequel l'action utilise les moyens rares pour satisfaire le plus urgent des besoins non encore satisfaits. Quand le deuxième cheval sera trouvé, il servira à satisfaire le plus urgent des besoins restant. Ces besoins doivent cependant être classés plus bas que les besoins satisfaits par le précédent cheval. De même le troisième cheval acquis peut se révéler capable de rendre les mêmes services que les autres, il sera cependant mis à contribution pour satisfaire le plus important des besoins restant — qui aura toutefois une valeur inférieure aux autres. Le point important est *la relation entre l'unité à acquérir ou à céder et la quantité du stock déjà disponible de l'agent*. Ainsi, si aucune unité d'un bien (quel qu'il puisse être) n'est disponible, la première unité satisfera les besoins les plus urgents qu'un tel bien est capable de satisfaire. Si à ce stock d'une unité on ajoute une deuxième unité, cette dernière satisfera les besoins les plus urgents qui restent,

ceux-ci étant cependant moins urgents que ceux que la première unité a satisfaits. Par conséquent, la valeur pour l'agent de la deuxième unité sera moindre que la valeur de la première unité. De même la valeur de la troisième unité du stock (ajoutée au stock de deux unités) sera moindre que la valeur de la deuxième. Il se peut qu'il importe peu à l'individu de savoir *quel* cheval est choisi en premier et quel cheval est choisi en deuxième, ou *quelles* livres de beurres il consomme, mais les unités qu'il utilise en premier seront celles auxquelles il attribuera la plus grande valeur. Ainsi, pour toutes les actions humaines, quand la quantité du stock d'un bien s'accroît, l'utilité (la valeur) de chaque unité supplémentaire diminue.

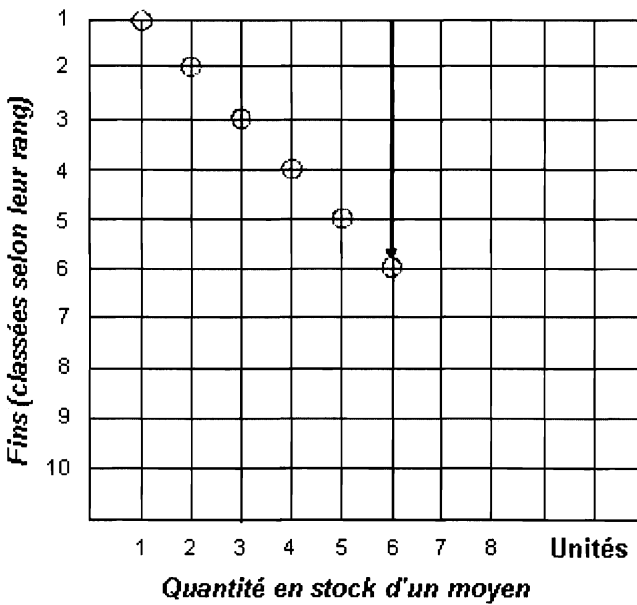


Figure 3 : Diagramme d'échelle de valeur

Considérons maintenant un stock du point de vue d'une possible *réduction*, plutôt que d'un accroissement. Supposons qu'un homme possède un stock de six chevaux (interchangeables). Ils sont occupés à répondre à ses désirs. Supposons qu'il soit désormais devant la nécessité de céder l'un de ses chevaux. Il s'ensuit que ce stock de moyens plus petit n'est pas capable de lui rendre autant de services que le stock plus

important. Ceci découle du fait même que le bien soit un moyen.²³ Par conséquent, *l'utilité de X unités d'un bien est toujours plus grande que l'utilité de $X-1$ unités*. En raison de l'impossibilité d'une mesure, il est impossible de déterminer *de combien* une valeur est supérieure à une autre. La question survient alors : Quelle utilité, quelle fin, l'agent abandonne-t-il parce qu'il est privé d'une unité ? Il abandonne évidemment *le moins urgent des besoins que le stock plus grand aurait satisfait*. Ainsi, si l'individu utilisait un cheval pour le plaisir de se balader et qu'il estime qu'il s'agit là du besoin le moins important que lui procuraient les six chevaux, la perte d'un cheval lui fera abandonner le plaisir des balades à cheval.

Les principes en jeu dans l'utilité d'un stock peuvent être illustrés par le diagramme d'échelle de valeur de la figure 3. Nous supposons un moyen quelconque, divisible en unités homogènes d'un stock, toutes interchangeables et capables de rendre des services égaux à ceux des autres unités. Le stock doit être rare par rapport aux fins qu'il est capable de satisfaire : ce ne serait sinon pas un bien mais une condition générale du bien-être humain. Supposons pour simplifier qu'il y a 10 fins que le moyen puisse remplir et que chaque unité de moyen soit capable de servir l'une de ces fins. Si le stock du bien comprend 6 unités, alors les premières fins, classées par ordre d'importance par l'individu évaluateur, sont celles qui seront satisfaites. Les fins numérotés de 7 à 10 resteront non satisfaites. Supposons que le stock est apparu successivement, unité après unité : alors la première unité était allée satisfaire la fin numéro 1, la deuxième a ensuite servi la fin numéro 2, etc. La sixième unité a servi la fin numéro 6. Les points indiquent comment les unités ont été utilisées pour les différentes fins et la flèche la direction prise par le processus, c'est-à-dire que les fins les plus importantes ont été satisfaites en premier, les suivantes en deuxième, etc. Le diagramme illustre les lois précédemment énoncées selon lesquelles l'utilité (la valeur) d'un nombre d'unités plus grand est plus élevée que l'utilité d'un nombre plus petit et que l'utilité de chaque unité successive diminue quand la quantité du stock augmente. Supposons que l'agent soit face à la nécessité de céder une unité de son stock. Son total sera de 5 au lieu de 6 unités. Il abandonne évidemment la fin classée sixième et continue à satisfaire les fins les plus importantes, numérotées de 1 à 5. En raison du caractère interchangeable des unités, il lui importe peu de savoir *laquelle* de ces unités il doit perdre ; le point qui compte est qu'il abandonnera la satisfaction

²³ Ceci serait faux uniquement si le « bien » n'était pas un moyen mais une condition générale du bien-être humain, auquel cas une unité de moins dans le stock ne ferait pas de différence pour l'action humaine. Mais dans ce cas ce ne serait pas un *bien*, devant être économisé par l'action humaine.

de la sixième fin. Comme l'action ne prend en compte que le présent et le futur mais pas le passé, il importe peu pour lui *quelles* unités il a acquies en premier dans le passé. Il ne s'occupe que du stock dont il dispose sur l'instant. Dit autrement, supposons que le sixième cheval qu'il avait préalablement acquis (appelé « Seabiscuit »^a) avait été mis au service des balades à cheval. Supposons qu'il doive désormais perdre un autre cheval (« Man o' War ») arrivé auparavant et affecté au devoir plus important (pour l'agent) de tirer un wagon. Il abandonnera toujours la fin numéro 6 en transférant tout simplement Seabiscuit de sa fonction actuelle vers celle consistant à tirer un wagon. Cette conséquence découle du caractère défini comme interchangeable des unités et de la non-considération des événements passés, qui n'ont pas de conséquences sur le présent ou le futur.

L'agent abandonne ainsi le besoin le moins bien classé parmi ceux que le stock initial (dans ce cas six unités) était capable de satisfaire. Cette unité qu'il doit décider d'abandonner est appelée *l'unité marginale*. C'est l'unité « à la marge ». La fin la moins importante accomplie par le stock est connue comme *la satisfaction fournie par l'unité marginale* ou *l'utilité de l'unité marginale* — en bref : la satisfaction marginale ou *utilité marginale*. Si l'unité marginale est une unité, alors *l'utilité marginale du stock* est la fin qui doit être abandonnée suite à la perte de cette unité. Sur la figure 3 l'utilité marginale est classée sixième parmi les fins. Si le stock avait été composé de quatre unités et que l'agent devait abandonner une unité, alors la valeur de l'unité marginale, *l'utilité marginale*, aurait eu le rang numéro quatre. Si le stock avait été composé d'une seule unité et que celle-ci devait être abandonnée, la valeur de l'unité marginale serait de un — la valeur de la fin la mieux classée.

Nous sommes désormais en mesure d'achever d'édicter une loi importante, signalée plus haut, mais avec une phraséologie différente : *Plus le stock d'un bien est grand, plus l'utilité marginale est faible ; plus le stock est petit, plus l'utilité marginale est élevée*. Cette loi fondamentale de l'économie a été déduite de l'axiome fondamental de l'action humaine : il s'agit de la *loi de l'utilité marginale*, parfois connue comme *loi de l'utilité marginale décroissante*. Ici encore, il convient de souligner que « l'utilité » n'est pas une quantité cardinale pouvant faire l'objet de processus de mesure, d'addition, de multiplication, etc. C'est une *grandeur ordinale*, qui ne peut être exprimée qu'en termes de rang plus ou moins élevé dans l'ordre des préférences humaines.

Cette loi de l'utilité marginale vaut pour tous les biens, quelle que soit la taille de l'unité en question. La taille de l'unité sera celle qui participe

^a Célèbre cheval de course américain. NdT.

à l'action humaine concrète, mais quelle qu'elle soit ce sont les mêmes principes qui s'appliquent. Ainsi, si dans certaines situations l'agent doit ne prendre en compte que des *paires de chevaux* comme unités à ajouter ou à soustraire à son stock, et non des chevaux individuels, il construira une nouvelle échelle de fins, plus courte, avec moins d'unités de stock à prendre en compte. Il suivra alors un processus similaire d'attribution de moyens pour servir certaines fins et abandonnera la fin de moindre valeur s'il doit céder une unité de son stock. Les fins seront simplement rangées suivant les usages alternatifs des paires de chevaux et non des chevaux individuels.

Que se passe-t-il quand un bien ne peut pas être divisé en unités homogènes en vue de l'action ? Il existe des cas où le bien doit être traité comme un tout dans l'action humaine. La loi de l'utilité marginale s'applique-t-elle dans un tel cas ? Oui, elle s'applique, et nous traitons alors d'un stock se composant d'*une seule unité*. Dans ce cas la taille de l'unité marginale est égale à la totalité du stock possédé ou désiré par l'agent. La valeur de l'unité marginale est égale *au rang le plus élevé des fins que la totalité du bien pourrait servir*. Ainsi, si un individu doit céder la totalité de son stock de six chevaux, ou acquérir un stock complet de six chevaux, les six chevaux sont considérés comme formant une seule unité. L'utilité marginale de son stock serait alors égale à la fin classée numéro un que l'unité de *six chevaux* pourrait fournir.

Si, comme plus haut, nous étudions le cas d'*ajouts* et non de soustractions au stock, il faut se rappeler que la loi déduite pour cette situation est que lorsque la quantité du stock augmente l'utilité de chaque unité supplémentaire diminue. Or cette unité supplémentaire est précisément *l'unité marginale*. Ainsi, si au lieu de faire diminuer le stock de six à cinq chevaux nous l'augmentons de cinq à six, la valeur du cheval supplémentaire est égale à la valeur de la sixième fin — disons le plaisir de faire des balades. Il s'agit de la même unité marginale, avec la même utilité, que dans le cas d'une diminution du stock de six à cinq. Ainsi, la loi déduite précédemment était tout simplement une autre forme de la loi de l'utilité marginale : plus le stock d'un bien est grand, plus l'utilité marginale est faible ; plus le stock est petit, plus l'utilité marginale est élevée. Ceci vaut que l'unité marginale soit une unité faisant décroître un stock ou une unité le faisant croître, quand l'agent les envisage. Si le stock de biens de quelqu'un est de X unités, et qu'il envisage l'ajout d'une unité, il s'agit là de l'utilité marginale. Si son stock est de $X+1$ unités et qu'il étudie la perte d'une unité, là aussi il s'agit de son unité marginale dont la valeur est identique à la précédente (à condition que ses fins et leur classement soient les mêmes dans les deux cas).

Nous avons étudié les lois de l'utilité telles qu'elles s'appliquent à tout bien traité par l'action humaine. Nous devons désormais indiquer la relation qui existe entre les différents biens. Il est évident qu'il existe plus d'un bien dans l'action humaine. Ceci a déjà été prouvé de manière définitive car il a été démontré que plus d'un facteur de production, et donc plus d'un bien, devait exister. La figure 4 illustre la relation entre les divers biens au sein de l'action humaine. Les échelles de valeur de deux biens y sont prises en compte — X et Y . La loi de l'utilité marginale est valable pour chaque bien et la relation entre le stock et la valeur est donnée par le diagramme pour chaque bien. Supposons pour simplifier que X représente des chevaux et Y des vaches et que les échelles de valeurs représentent celles de l'individu comme suit (des lignes horizontales sont tracées jusqu'à chaque fin pour montrer le lien avec le classement commun des fins des deux biens) : La fin $Y1$ a le classement le plus élevé (disons qu'il s'agit de la vache numéro un) ; puis les fins $X1$, $X2$ et $X3$ (chevaux un, deux et trois) ; $Y2$; $Y3$; $X4$; $Y4$; $X5$; $Y5$; $X6$; $X7$; $Y6$; $Y7$.

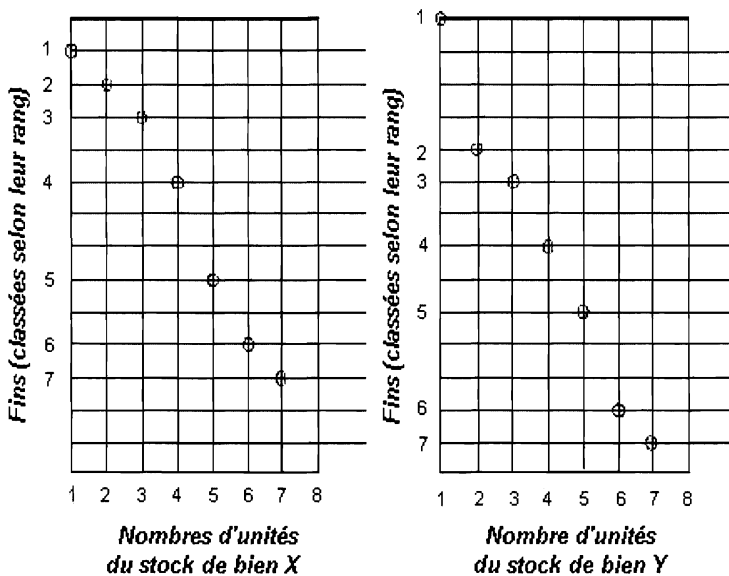


Figure 4 : Échelles de valeurs

Or les échelles de valeur de l'individu révèlent ses choix entre diverses possibilités d'action en ce qui concerne ces deux biens. Supposons que son stock soit : 3 Y (vaches) et 4 X (chevaux) et qu'il soit devant le choix entre céder *soit une vache soit un cheval*. Il choisira la possibilité

qui le privera de la fin qui a pour lui le moins de valeur possible. Comme l'utilité marginale de chaque bien est égale à la valeur de la fin la moins importante dont il serait privé, *il compare l'utilité marginale de X avec l'utilité marginale de Y* . Dans ce cas, l'unité marginale de X a comme rang $X4$ et l'unité marginale de Y a le rang $Y3$. Or la fin $Y3$ est classée plus haut sur son échelle de valeur que $X4$. Par conséquent l'utilité marginale de Y est dans ce cas plus élevée (ou plus grande) que celle de X . Comme il abandonnera l'utilité la plus basse possible, l'individu abandonnera une unité de X . Ainsi, face à un choix d'unités de biens à céder, *il abandonnera le bien dont les unités ont l'utilité marginale la plus faible sur son échelle de valeur*. Prenons un autre exemple, celui où son stock est de trois chevaux et de deux vaches et où il a le choix entre céder 1 X ou 1 Y . Dans ce cas l'utilité marginale de Y a comme rang $Y2$ et celle de X a comme rang $X3$. Or $X3$ occupe une position plus haute que $Y2$ sur son échelle de valeur et l'utilité marginale de Y est donc dans ce cas inférieure à l'utilité marginale de X . Il abandonnera dès lors une unité de Y .

Le contraire se produit si notre homme doit choisir entre un *accroissement* son stock d'une unité de X et un accroissement d'une unité de Y . Supposons ainsi que son stock soit de quatre unités de X et de quatre unités de Y et qu'il doive choisir d'y ajouter un cheval ou une vache. Il comparera alors l'utilité marginale d'un accroissement, c'est-à-dire la valeur du plus important des désirs non encore satisfaits. L'utilité marginale de X a le rang $X5$, celle de Y le rang $Y5$. Or $X5$ est classé plus haut que de $Y5$ sur son échelle de valeur et il choisira donc la première possibilité. *Ainsi, face au choix d'un ajout d'unités de biens, il choisira l'unité possédant l'utilité marginale la plus élevée sur son échelle de valeur*.

Autre exemple : Nous avons vu précédemment que l'homme dans l'état $(4X, 3Y)$, s'il devait choisir entre céder une unité de X ou de Y , céderait l'unité de X , à l'utilité marginale plus faible. En d'autres mots il préférerait l'état $(3X, 3Y)$ à $(4X, 2Y)$. Supposons maintenant qu'il soit dans l'état $(3X, 3Y)$ et qu'il doive choisir entre ajouter une unité de X ou une unité de Y . Comme l'utilité marginale du X augmenté est plus grande que celle de Y , il choisira d'ajouter l'unité de X et d'arriver à l'état $(4X, 3Y)$ plutôt qu'à l'état $(3X, 4Y)$. Le lecteur pourra étudier les choix hypothétiques pour toutes les combinaisons du stock de l'agent.

Il est évident qu'au cours de l'acte consistant à choisir entre abandonner ou ajouter des unités de X ou de Y , l'agent doit avoir disposé les deux biens sur *une échelle de valeur unique et commune*. S'il ne pouvait pas placer X et Y sur une *même* échelle pour les comparer, il ne pourrait avoir déterminé que l'utilité marginale de la quatrième unité de X était plus élevée que celle de la quatrième unité de Y . Le fait même de l'action lors

du choix portant sur plus d'un bien implique que les unités de ces biens aient été classées par l'agent, en vue de comparaison, sur une échelle de valeur unique. L'agent ne mesure pas et ne peut pas *mesurer* des différences, mais il doit classer tous les biens sur une même échelle de valeur. Nous devrions ainsi en fait faire comme si les fins auxquelles répondent les deux moyens étaient rangées sur une échelle commune comme suit :

Classement des fins

1	—	Y1
2	—	X1
3	—	X2
4	—	X3
5	—	Y2
6	—	Y3
7	—	X4
8	—	Y4
9	—	X5
10	—	Y5
11	—	X6
12	—	X7
13	—	Y6
14	—	Y7

Ces principes peuvent être étendus de deux à n'importe quel nombre de biens. Quel que soit le nombre de biens, tout homme aura toujours une certaine combinaison de leurs unités dans son stock. Il peut se trouver forcé de choisir de céder une unité d'un bien quelconque de son choix. En rangeant les divers biens et les fins que permettent d'obtenir les différentes unités en jeu, l'agent cédera l'unité du bien qui a la plus petite utilité marginale pour lui. Pareillement, pour toute combinaison donnée de biens de son stock et devant choisir d'ajouter une unité d'un bien quelconque parmi ceux disponibles, l'agent choisira le bien dont l'utilité marginale d'accroissement sera la plus haute. En d'autres termes tous les biens sont classés sur une même échelle de valeur conformément aux fins qu'ils permettent d'atteindre.

Si l'agent n'a pas d'unités de certains biens en sa possession ceci ne change rien au principe. Ainsi, s'il ne possède aucune unité de *X* ou de *Y* et doit choisir entre ajouter une unité de *X* et ajouter une unité de *Y*, il choisira l'unité marginale ayant la plus grande utilité, *Y* dans ce cas. Le principe est facilement étendu au cas de *n* biens.

Il faut répéter ici que les échelles de valeur n'existent pas dans le vide, en dehors des choix concrets de l'action. Ainsi, si l'agent a un

stock de $(3X, 4Y, 2Z, \text{etc.})$, ses choix concernant l'ajout à et le retrait de son stock se situent dans cette région et il n'a pas besoin de formuler des échelles de valeur hypothétiques pour déterminer ce que seraient ses choix au cas où son stock aurait été $(6X, 8Y, 5Z, \text{etc.})$. Personne ne peut prédire avec certitude le cours de ses choix, en dehors du fait qu'il suivra la loi de l'utilité marginale, qui a été déduite de l'axiome de l'action.

La solution du paradoxe de la valeur mentionné plus haut est désormais parfaitement claire. Si un homme préfère une livre de platine à cinq miches de pain, c'est qu'il choisit entre des unités des deux biens sur la base du stock disponible. Sur la base du stock disponible de platine et de pain, l'utilité marginale d'une unité de platine est plus grande que celle d'une unité de pain.²⁴

6. Les facteurs de production : la loi des rendements

Nous avons conclu que la valeur de chaque unité d'un bien est égale à son utilité marginale à tout instant, et que cette valeur est déterminée par la relation qui existe entre l'échelle de valeur de l'agent et le stock de biens disponible. Nous savons qu'il y a deux types de biens : les biens de consommation, qui servent directement des désirs humains, et les biens de production, qui aident, au cours du processus de production, à produire au bout du compte des biens de consommation. Il est clair que l'utilité d'un bien de consommation est la fin directement procurée. L'utilité d'un bien de production est sa contribution à la production de biens de consommation. La valeur étant imputée en amont des fins aux biens de consommation puis aux différents ordres des biens de production, l'utilité de tout bien de production est sa contribution à son produit — le bien de production du stade inférieur ou le bien de consommation.

Comme déjà discuté plus haut, le fait même de la nécessité de produire des biens de consommation implique une rareté des facteurs de production. Si les facteurs de production n'étaient pas rares à chacun des stades, il y aurait des quantités illimitées disponibles de facteurs de production au stade inférieur suivant. De la même façon, nous avons conclu qu'à chaque stade de la production le produit doit être produit par *plus d'un* facteur de production supérieur rare. Si un seul facteur était nécessaire au processus, alors le processus lui-même serait inutile et les biens de consommation seraient disponibles en abondance, de manière illimitée. Ainsi, à chaque stade de la production, les biens produits doivent l'avoir

²⁴ Au sujet de l'utilité marginale, voir Eugen von Böhm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital* (New York: G.E. Stechert, 1930), pp. 138–165, et plus particulièrement les pages 146 à 155.

été à l'aide de plus d'un facteur. Ces facteurs *coopèrent* les uns avec les autres dans le processus de production et sont appelés *facteurs complémentaires*.

Les facteurs de production sont disponibles en tant qu'unités d'un stock homogène, tout comme les biens de consommation. D'après quel principe un agent évaluera-t-il une unité d'un facteur de production ? Il évaluera une unité du stock sur la base du produit de moindre importance auquel il devrait renoncer s'il était privé du facteur unitaire. Dit autrement, il évaluera chaque unité d'un facteur comme étant égale aux satisfactions procurées par son unité marginale — dans ce cas *l'utilité de son produit marginal*. Le produit marginal est le produit auquel on renonce suite à la perte de l'unité marginale, et sa valeur est déterminée soit par son produit marginal dans le stade de production suivant, soit, s'il s'agit d'un bien de consommation, par l'utilité de la fin qu'il satisfait. Ainsi, la valeur attribuée à une unité d'un facteur de production est égale à la *valeur de son produit marginal*, à sa *productivité marginale*.

Comme l'homme souhaite satisfaire autant de ses fins que possible, et dans le temps le plus court possible (voir plus haut), il s'ensuit qu'il recherchera le *produit maximum procuré par des unités de facteurs à tous les stades de la production*. Tant que les biens se composent d'unités homogènes, leur quantité peut être mesurée en termes de ces unités et l'agent peut savoir si leur stock est plus ou moins grand. Ainsi, alors que la valeur et l'utilité ne peuvent pas être mesurées ou faire l'objet d'additions, de soustractions, etc., les quantités d'unités homogènes d'un stock peuvent être mesurées. Un homme sait combien de chevaux ou de vaches il possède et sait que quatre chevaux représentent deux fois la quantité de deux chevaux.

Supposons qu'un produit P (qui peut être un bien de production ou un bien de consommation) soit produit par trois facteurs complémentaires : X , Y et Z . Ce sont tous des biens de production d'ordre supérieur. Comme les stocks de biens peuvent être définis de manière quantitative et comme dans la nature des causes quantitatives conduisent à des effets quantitativement observables, nous sommes toujours en mesure de dire que a quantités de X , combinées avec b quantités de Y et c quantités de Z aboutissent à p quantités du produit P .

Supposons maintenant que nous maintenions fixes les quantités quantitatives b et c , les quantités a et donc p étant libres de varier. La valeur de a conduisant au maximum du rapport p/a , c'est-à-dire au rendement moyen maximal en produit par rapport au facteur, est appelé quantité optimale de X . La loi des rendements énonce qu'en maintenant constante la quantité des facteurs complémentaires, il existe toujours une certaine quantité optimale du facteur variable. Si la quantité du facteur variable

s'éloigne en croissant ou en décroissant de l'optimum, p/a , le *produit unitaire moyen* diminue. L'ampleur quantitative de cette baisse dépend des conditions concrètes de chaque cas. Quand la quantité du facteur variable augmente, juste en dessous de cet optimum, le rendement moyen en produit par rapport au facteur variable augmente ; au-delà de l'optimum il décroît. On peut dire que ces configurations sont des états de *rendements croissants* et de *rendements décroissants* par rapport au facteur, le rendement maximal étant obtenu au point optimal.

La loi selon laquelle un optimum doit exister peut être prouvée en analysant les conséquences de sa négation. S'il n'y avait pas d'optimum, le produit moyen augmenterait indéfiniment si l'on augmentait la quantité du facteur X . (Il ne pourrait augmenter indéfiniment lorsque la quantité *décroît* car le produit sera nul quand la quantité du facteur est nulle.) Mais si p/a peut toujours être augmenté en augmentant simplement a , cela veut dire que toute quantité de P pourrait être obtenue par la simple augmentation du stock de X . Ceci signifierait que la quantité proportionnelle de facteurs Y et Z pourrait être toujours plus faible ; toute diminution de leur quantité pourrait toujours être compensée pour accroître la production en augmentant la quantité de X . Ce qui voudrait dire que le facteur X est parfaitement substituable aux facteurs Y et Z et que la rareté de ces deux derniers facteurs ne serait pas un sujet de souci pour l'agent tant que le facteur X resterait disponible en abondance. Mais ne pas avoir à se soucier de leur rareté signifie que Y et Z *ne seraient plus des facteurs rares*. Il ne resterait qu'un seul facteur rare : X . Or nous avons vu qu'il doit toujours y avoir plus d'un facteur à chaque stade de la production. A partir de là, l'existence même de divers facteurs de production implique que le rendement moyen en produit par rapport à chaque facteur doit avoir une certaine valeur maximale ou optimale.

Dans certains cas la quantité optimale d'un facteur peut être la seule quantité pouvant effectivement participer au processus de production. Ainsi, selon une formule chimique connue, il faut précisément deux atomes d'hydrogène et un atome d'oxygène pour produire une molécule d'eau. Si la quantité d'oxygène est fixée à un atome, alors toute quantité d'hydrogène inférieure à deux atomes ne produira rien et toute quantité au-delà de deux atomes sera inutile. Non seulement la combinaison de deux atomes d'hydrogène et d'un atome d'oxygène est la combinaison optimale, mais ce sera aussi la seule quantité d'hydrogène utile dans le processus de production.

La relation entre le *produit moyen* et le *produit marginal* par rapport à un facteur variable peut être vue dans l'exemple hypothétique illustrée

dans le tableau 1.^b Il s'agit d'une illustration hypothétique des rendements d'un facteur variable, les autres facteurs étant fixés. Le produit unitaire moyen augmente jusqu'au moment où il atteint un pic de huit, pour cinq unités de X . C'est le point optimal pour le facteur variable. Le *produit marginal est l'augmentation du produit total fournie par l'unité marginale*. Pour toute quantité d'unités du facteur X , une perte d'une unité aboutit à une perte du produit total égale au produit marginal. Ainsi, si la quantité de X est augmentée de trois à quatre unités, le produit total augmente de 18 à 30 unités et cette augmentation est le produit marginal de X pour une quantité de quatre unités. De même, si la quantité est diminuée de quatre à trois unités, le produit total doit être abaissé de 30 à 18 unités et le produit marginal est de ainsi de 12.

Tableau 1

Facteur Y <i>b</i> unités	Facteur X <i>a</i> unités	Produit total <i>p</i> unités	Produit moyen unitaire <i>p/a</i>	Produit marginal <i>p' / a</i>
3	0	0	–	–
3	1	4	4	4
3	2	10	5	6
3	3	18	6	8
3	4	30	7,5	12
3	5	40	8	10
3	6	45	7,5	5
3	7	49	7	4

Il est évident que la quantité de X qui donnera le produit moyen optimal n'est pas nécessairement la quantité maximisant le produit marginal du facteur. Le produit marginal atteint souvent son maximum avant le produit moyen. La relation mathématique qui relie toujours le produit moyen et le produit marginal d'un facteur est que *lorsque le produit moyen augmente (rendements croissants), le produit marginal est plus grand que le produit moyen. A l'inverse, quand le produit marginal baisse (rendements décroissants), le produit marginal est plus petit que le produit moyen.*²⁵

^b Rothbard avait par abus mis 0 (sur la première ligne) au rapport p/a avec $p=0$ et $a=0$. NdT.

²⁵ Pour une démonstration algébrique, voir George J. Stigler, *The Theory of Price* (New York: Macmillan & Co., 1946), pp. 44–45.

Il s'ensuit que lorsque le produit moyen est à son maximum il est égal au produit marginal.

Il est clair qu'il est facile pour l'agent, lorsqu'un seul facteur varie, de mettre en oeuvre la proportion de facteurs conduisant au rendement optimal du facteur. Mais comment l'agent obtient-il la combinaison optimale des facteurs quand la quantité de chacun d'eux est autorisée à varier ? Si une combinaison des quantités X , Y et Z donne un rendement optimal pour X et qu'une autre combinaison donne un rendement optimal pour Y , etc., comment l'agent va-t-il déterminer la combinaison à retenir ? Comme il ne peut pas comparer quantitativement les unités de X avec les unités de Y et de Z , comment peut-il déterminer la proportion optimale des facteurs ? Il s'agit d'un problème fondamental de l'action humaine et la façon de le résoudre sera traitée dans des chapitres ultérieurs.

7. Les facteurs de production : convertibilité et évaluation

Les facteurs de production sont évalués d'après leur contribution anticipée à la production finale des biens de consommation. Les facteurs diffèrent toutefois quant à *leur degré de spécificité*, c'est-à-dire quant à la variété des biens de consommation qu'ils peuvent aider à produire. Certains biens sont *totalelement spécifiques* — ils ne sont utiles que dans la production d'un seul bien de consommation. Ainsi lorsque dans les temps passés des extraits de l'herbe de mandragore étaient considérés comme utiles pour soigner des maux, l'herbe de mandragore était un facteur de production totalement spécifique — elle n'était utilisée que dans ce but. Quand les avis des gens changèrent et que la mandragore fut considérée comme sans effet, l'écorce perdit toute sa valeur. D'autres biens de production peuvent être relativement non spécifiques et capables d'être utilisés dans une large gamme d'emplois. Ils ne pourraient jamais être parfaitement non spécifiques — également utiles dans toute production de biens de consommation — car dans ce cas ils constitueraient des conditions générales du bien-être, disponibles en abondance illimitée pour tous les objectifs. Il ne serait pas nécessaire de les économiser. Les facteurs rares, y compris les facteurs relativement non spécifiques, doivent toutefois être employés pour leur usages les plus pressants. Tout comme une quantité de biens de consommation ira tout d'abord satisfaire les besoins les plus urgents, puis les besoins les plus urgents suivants, etc., une quantité donnée de facteurs sera allouée par les agents en premier lieu aux usages les plus urgents de la production de biens de consommation, puis aux usages les plus urgents suivants, etc.

La perte d'une unité d'une quantité d'un facteur conduira à la perte des usages satisfaits jusque là les moins urgents.

Moins un facteur est spécifique, plus il est *convertible* d'un usage à un autre. L'écorce de mandragore perd sa valeur parce qu'elle ne pouvait pas être convertie à d'autres usages. Des facteurs comme le fer ou la laine sont toutefois convertibles pour une large variété d'usages. Si un type de bien de consommation n'est plus utilisé, la production de fer peut être transférée vers une autre ligne de production. D'un autre côté, un fois que le minerai de fer a été transformé en une machine, il devient moins facilement convertible et souvent totalement spécifique au produit. Quand les facteurs perdent une part importante de leur valeur suite à la baisse de la valeur du bien de consommation, ils seront, si c'est possible, convertis à un autre usage de plus grande valeur. Si, malgré la baisse de la valeur du produit, il n'y a pas de meilleur usage auquel puisse être converti le facteur, alors il demeurera dans cette ligne de production ou cessera complètement d'être utilisé si le bien de consommation n'a plus de valeur.

Supposons par exemple que les cigares perdent soudainement leur valeur comme biens de consommation : ils ne sont plus désirés. Les machines à cigares qui ne sont pas utilisables pour autre chose deviendront sans valeur. Les feuilles de tabac perdront cependant une partie de leur valeur mais pourront être converties avec une perte de valeur faible vers d'autres usages, comme la production de cigarettes. (Une perte de tout désir de tabac aboutira toutefois à une perte de valeur bien plus importante pour les facteurs, bien qu'une partie du sol puisse être sauvée en passant du tabac à la production de coton.)

Supposons, à l'inverse, que quelque temps après que les cigares aient perdu leur valeur, ce bien retrouve la faveur du public et son ancienne valeur. Les machines à cigares, qui étaient devenues sans valeur, récupéreront alors la grande perte de valeur qu'elles avaient connue. Par ailleurs les feuilles de tabac, le sol, etc., qui avaient été transférés des cigares vers d'autres usages seront à nouveau transférés vers la production de cigares. La valeur de ces facteurs augmentera, mais le gain, tout comme la perte préalable, sera moindre que le gain que connaît un facteur parfaitement spécifique. Il s'agit là d'exemples d'une loi générale qui dit qu'*un changement de valeur du produit engendre un changement de valeur plus grand pour les facteurs spécifiques que pour les facteurs relativement non spécifiques*.

Pour illustrer davantage la relation entre la convertibilité et l'évaluation, supposons que les facteurs complémentaires $10 X$, $5 Y$ et $8 Z$ produisent une quantité de $20 P$. Premièrement, supposons que chacun de ces facteurs soit totalement spécifique et qu'aucun des stocks d'un des

d'un des facteurs ne puisse être remplacé par d'autres unités. Alors, si le stock d'un des facteurs est perdu (disons $10 X$), la totalité de la production est perdue et les autres facteurs perdent toute valeur. Dans ce cas le stock du facteur qui doit être cédé ou perdu a pour valeur celle de la totalité du produit — $20 P$, alors que les autres facteurs ont une valeur nulle. Un exemple de production avec des facteurs purement spécifiques est une paire de chaussures ; la perspective de la perte d'une chaussure est évaluée à la valeur de la totalité de la paire, alors que l'autre chaussure devient sans valeur en cas de perte. Ainsi, *conjointement*, les facteurs $10 X$, $5 Y$ et $8 Z$ produisent un produit qui est évalué, par exemple, au rang 11 sur l'échelle de valeur de l'agent. Si le stock d'un des facteurs est perdu, les autres facteurs complémentaires n'ont plus aucune valeur.

Supposons maintenant, deuxièmement, qu'aucun des facteurs ne soit spécifique : que les $10 X$ peuvent être utilisés dans une autre ligne de production qui donnera un produit par exemple classé 21ème sur l'échelle de valeur ; que les $5 Y$ donneront dans un autre usage un produit classé 15ème sur l'échelle de valeur de l'agent et que les $8 Z$ peuvent être utilisés pour donner un produit classé 30ème. Dans ce cas la perte de $10 X$ signifierait qu'au lieu de satisfaire un désir de rang 11, les unités de Y et de Z seraient transférées vers l'usage suivant ayant le plus de valeur et les désirs classés 15ème et 30ème seraient satisfaits à la place. Nous savons que l'agent préférerait la satisfaction classée 11ème à celle des désirs classés 15ème et 30ème ; sinon les facteurs n'auraient pas été utilisés à produire P en premier lieu. Mais désormais la perte de valeur est loin d'être totale, car les autres facteurs peuvent encore rapporter un rendement dans d'autres usages.

Les facteurs convertibles seront alloués aux différentes lignes de production selon les mêmes principes que les biens de consommation sont alloués aux fins qu'ils permettent de satisfaire. Chaque unité d'un stock sera allouée de façon à satisfaire les besoins non encore satisfaits les plus urgents, c'est-à-dire là où la valeur de son produit marginal est la plus élevée. La perte d'une unité du facteur ne privera l'agent que de l'usage le moins important parmi ceux jusque là satisfaits, c'est-à-dire de l'usage où la valeur du produit marginal est la plus basse. Ce choix est analogue à celui en jeu dans les exemples précédents comparant l'utilité marginale d'un bien avec celle d'un autre. Ce produit marginal classé le plus bas peut être considéré comme la valeur du produit marginal de n'importe quelle unité du facteur, tous les usages étant pris en compte. Supposons ainsi, dans le cas précédent, que X soit un facteur convertible ayant une myriade d'usages différents. Si une unité de X a un produit marginal par exemple de $3 P$, un produit marginal dans un autre usage de $2 Q$, $5 R$, etc., l'agent classe les valeurs de ces produits marginaux de X sur son

échelle de valeur. Supposons qu'il les classe dans l'ordre suivant : 4 *S*, 3 *P*, 2 *Q*, 5 *R*. Dans ce cas supposons qu'il doive perdre une unité de *X*. Il abandonnera l'usage d'une unité de *X* dans la production de *R*, où le produit marginal a le classement le plus bas. Même si la perte se produit dans la production de *P*, il ne renoncera pas à 3 *P* mais transférera une unité de *X* de l'usage de valeur moindre *R* et renoncera à 5 *R*. Ainsi, tout comme l'agent renonce à l'usage d'un cheval pour le plaisir de se balader et non pour tirer un wagon en transférant le premier au deuxième usage, l'agent qui perd (par exemple) une corde^c de bois destinée à la construction d'une maison abandonnera une corde destinée à un service ayant moins de valeur pour lui — par exemple pour construire une masue. La valeur du produit marginal sera ainsi égale à sa valeur dans son usage marginal, c'est-à-dire dans l'usage effectué avec le stock du facteur et dont le produit marginal est classé le plus bas sur son échelle de valeur. Nous pouvons désormais voir de plus pourquoi, dans des cas où les produits sont obtenus avec des facteurs spécifiques *et* convertibles, la loi générale dit que la valeur des facteurs convertibles change moins que celle des facteurs spécifiques en réponse à un changement de la valeur de *P* ou des conditions de sa production. La valeur d'une unité d'un facteur convertible est établie non par les conditions de son emploi dans *un seul* type de produit mais par la valeur de son produit marginal quand *tous* ses usages sont pris en compte. Comme un facteur spécifique n'est utilisable que dans une seule ligne de production, la valeur d'une unité est égale à la valeur du produit marginal dans cette seule ligne de production. Par conséquent, dans le processus d'évaluation, les facteurs spécifiques sont bien plus sensibles aux conditions dans *un processus de production quelconque donné* que ne le sont les facteurs non spécifiques.²⁶

Comme pour le problème des proportions optimales, le processus d'imputation de la valeur du bien de consommation vers les facteurs soulève un très grand nombre de problèmes qui seront analysés dans des chapitres postérieurs. Comme un produit ne peut pas être mesuré par rapport à d'autres produits et que des unités de facteurs différents ne peuvent pas être comparées entre elles, comment une valeur peut-elle être imputée quand, comme dans une économie moderne, la structure de production est très complexe, avec des myriades de produits ainsi qu'avec des facteurs convertibles et des facteurs spécifiques ? Nous ver-

^c Une corde, unité de volume utilisée pour le bois de chauffage, représente environ 4 stères, (la stère, autre unité de volume du bois, correspond à un mètre cube). Plus exactement, la corde correspond à 4 x 4 x 8 pieds cubes, soit environ 4 m³. NdT.

²⁶ Pour d'autres lectures sur ce sujet, voir Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 170-88 ; et Hayek, *Counter-Revolution of Science*, pp. 32-33.

rons que l'imputation de la valeur est facile pour des agents isolés sur le modèle de Robinson, mais que des conditions spéciales sont nécessaires pour permettre au processus d'imputation de la valeur, ainsi qu'au processus d'allocation des facteurs, d'avoir lieu dans une économie complexe. En particulier, les diverses unités de produits et de facteurs (et *non* les valeurs, bien entendu) doivent être rendues commensurables et comparables.

8. Les facteurs de production : travail contre loisir

En mettant de côté le problème de l'allocation de la production vers les secteurs les plus désirés et celui de la mesure d'un produit par rapport à un autre, il est évident que tout homme souhaite *maximiser sa production de biens de consommation par unité de temps*. Il essaie de satisfaire un nombre aussi grand que possible des fins qu'il estime importantes et le plus rapidement possible. Mais afin d'accroître la production de ses biens de consommation, il doit faire baisser la rareté des facteurs de production rares ; il doit accroître le stock disponible de ces facteurs rares. Les facteurs *donnés par la nature* sont limités par son environnement et ne peuvent par conséquent être augmentés. Ceci lui laisse comme seule possibilité d'accroître son stock de *biens du capital* ou d'accroître *sa dépense de travail*.

On pourrait affirmer qu'une autre façon d'accroître sa production serait d'améliorer sa connaissance technique sur la façon de produire les biens désirés — d'améliorer ses recettes. Une recette ne peut cependant qu'établir des *limites externes* à ses augmentations de production ; les augmentations effectives ne peuvent être accomplies qu'avec un accroissement du stock de facteurs productifs. Supposons ainsi que Robinson Crusoë se retrouve, sans équipement, sur une île déserte. Il peut être un ingénieur compétent et avoir une connaissance parfaite des processus nécessaires intervenant dans la construction d'un château. Mais sans le stock nécessaire de facteurs disponibles, cette connaissance ne pourrait pas suffire à construire la demeure.

Dès lors, une méthode par laquelle l'homme peut accroître sa production par unité de temps consiste à augmenter sa dépense de travail. En premier lieu, toutefois, les possibilités d'une telle expansion sont strictement limitées — par le nombre de gens vivant à chaque instant et par le nombre d'heures dans un jour. Deuxièmement, elle est limitée par la capacité de chaque travailleur, et celle-ci tend à varier. Et finalement il existe une troisième limitation à l'offre de travail : que le labeur soit ou

non directement satisfaisant en soi, le travail implique toujours le renoncement au *loisir*, qui est un bien désirable.²⁷

Nous pouvons concevoir un monde où le loisir n'est pas désiré et où le travail est simplement un facteur rare utile à économiser. Dans un tel monde la quantité totale de travail disponible serait égale à la quantité totale de travail que les hommes seraient capables de dépenser. Tout le monde serait prêt à travailler au maximum de ses capacités puisque le travail accru augmenterait la production des biens de consommation désirés. Tout le temps non requis au maintien et à la préservation de la capacité de travail serait dépensée en travail.²⁸ On peut concevoir qu'une telle situation puisse exister et une analyse économique pourrait être menée sur cette base. Nous savons toutefois, par l'observation empirique, qu'une telle situation est très rare en ce qui concerne l'action humaine. Pour presque tous les agents *le loisir est un bien de consommation*, à mettre en balance avec la perspective d'acquérir d'autres biens de consommation, comprenant la possible satisfaction de l'effort en soi. Plus un homme travaille, moins il peut disposer de loisirs. Accroître le travail réduit donc la quantité disponible de loisir et l'utilité qu'il procure. Par conséquent, « les gens ne travaillent que lorsqu'ils évaluent le rendement du travail plus haut que la diminution de satisfaction consécutive à la réduction du loisir. »²⁹ Il est possible que ce « retour » de satisfaction procuré par le travail comprenne une satisfaction du travail en soi, de la dépense volontaire d'énergie en vue d'une tâche productive. Quand de telles satisfactions issues du travail n'existent pas, alors la valeur attendue du produit obtenu par l'effort sera simplement comparé à la *désutilité* impliquée par le renoncement au loisir — l'utilité du loisir perdu. Quand le travail fournit effectivement des satisfactions intrinsèques, l'utilité du produit obtenu comprendra l'utilité fournie par l'effort lui-même. Toutefois, au fur et à mesure où la quantité d'effort augmente, l'utilité des unités des satisfactions procurées par le travail lui-même diminue et l'utilité des unités successives du produit final baisse également. L'utilité marginale du produit final et celle de la satisfaction du

²⁷ Il s'agit de la première proposition de ce chapitre qui n'ait pas été déduite de l'axiome de l'action. C'est une hypothèse auxiliaire, basée sur l'observation empirique du comportement humain effectif. Elle n'est pas déductible de l'action humaine parce que son contraire est concevable, bien que n'existant en général pas. A l'inverse les hypothèses ci-dessus quant aux relations quantitatives de cause et d'effet étaient logiquement implicites dans l'axiome de l'action, car la connaissance des relations de cause à effet est nécessaire dans toute décision d'agir.

²⁸ Cf. Mises, *Human Action*, p. 131 [*L'Action humaine*, p. 137].

²⁹ *Ibid.*, p. 132.

travail baissent toutes les deux lors d'une augmentation de leur quantité, parce que les deux biens suivent la loi universelle de l'utilité marginale.

En réfléchissant sur une dépense de travail, l'homme ne tient pas seulement compte des fins ayant le plus de valeur qu'il peut se procurer (comme il le fait avec tous les autres facteurs), ces fins comprenant éventuellement la satisfaction retirée du travail productif lui-même, mais il évalue *aussi* la possibilité de s'abstenir de dépenser du travail *afin* d'obtenir du loisir, bien de consommation. Le loisir, comme tout autre bien, est soumis à la loi de l'utilité marginale. La première unité de loisir satisfait le désir ressenti comme le plus urgent ; l'unité suivante est au service d'une fin d'importance moindre ; la troisième unité une fin de valeur encore moins élevée, etc. L'utilité marginale de loisir diminue quand sa quantité augmente et cette utilité est égale à la valeur de la fin à laquelle il faudrait renoncer suite à la perte d'une unité de loisir. Mais dans ce cas, la désutilité marginale du travail (en termes de loisir perdu) *augmente* avec toute augmentation de la quantité de travail accompli.

Dans certains cas le travail lui-même peut être réellement désagréable, non seulement en raison du loisir perdu, mais aussi en raison de conditions spécifiques liées au travail particulier que l'agent trouve désagréables. Dans ces cas la désutilité marginale du travail comprend à la fois la désutilité due à ces conditions et la désutilité due à la perte de loisir. Les aspects pénibles du travail, comme le renoncement au loisir, sont acceptés en raison de l'obtention du produit final. L'addition de l'élément de désagrément dans certains types de travail peut renforcer et ne s'oppose certainement pas à la désutilité marginale croissante imposée par l'accumulation du loisir perdu lorsque le temps passé au travail augmente.

Ainsi, pour chaque personne et pour chaque type de travail accompli, le bilan de l'utilité marginale du produit des unités d'effort potentielles par rapport à la désutilité marginale de l'effort comprendra la satisfaction ou le mécontentement résultant du travail lui-même, en plus de l'évaluation du produit final et du loisir perdu. Le travail lui-même peut procurer une satisfaction réelle, une douleur réelle ou peut être neutre. Dans les cas où le travail lui-même donne de réelles satisfactions, cependant, *celles-ci sont étroitement mêlées à et ne peuvent pas être séparées de la perspective d'obtention du produit final*. Privé du produit final, l'homme considérerait son travail comme n'ayant pas de sens et inutile, et le travail lui-même ne procurerait plus de satisfactions réelles. Les activités qui sont entreprises *purement* pour elles-mêmes ne constituent pas un travail mais un pur *jeu*, et sont à ce titre des biens de consommation. Le jeu, en tant que bien de consommation, est soumis à la loi de l'utilité marginale comme tous les autres biens et le temps passé à jouer sera mis

sera mis en balance face à l'utilité pouvant découler d'autre biens qu'il sera possible de se procurer.³⁰

Lors de toute dépense d'une heure de travail, l'homme compare par conséquent la désutilité du travail en jeu (comprenant le loisir perdu plus tout mécontentement provenant du travail lui-même) à l'utilité de la contribution qu'il fera pendant cette heure à la production de biens désirés (comprenant les biens futurs et tout plaisir tiré du travail lui-même), c'est-à-dire à la *valeur de son produit marginal*. Pour toute heure il dépensera son effort en vue de produire le bien dont le produit marginal est le plus élevé sur son échelle de valeur. S'il doit abandonner une heure de travail, il abandonnera une unité du bien dont l'utilité marginale est la plus basse sur son échelle de valeur. A chaque instant il comparera l'utilité du produit sur son échelle de valeur à la désutilité d'un travail supplémentaire. Nous savons que l'utilité marginale des biens procurés par l'effort d'un homme diminuera au fur et à mesure où sa dépense d'efforts augmentera. A l'inverse, pour toute nouvelle dépense d'efforts, la désutilité marginale de l'effort continue à croître. Un homme dépensera par conséquent son travail tant que l'utilité marginale du rendement dépassera la désutilité marginale de l'effort de travail. Un homme arrêtera de travailler quand la désutilité marginale du travail sera plus grande que l'utilité marginale des biens plus nombreux obtenus par l'effort.³¹

Dès lors, au fur et à mesure de l'augmentation de sa consommation de loisir, l'utilité marginale du loisir diminue alors que l'utilité marginale des biens auxquels il est renoncé augmente, jusqu'à ce que finalement l'utilité des produits marginaux auxquels on renonce devienne plus grande que l'utilité marginale du loisir et que l'agent se remette au travail.

Cette analyse des lois de l'effort de travail a été déduite des conséquences de l'axiome de l'action et de l'hypothèse d'un loisir considéré comme bien de consommation.

9. La formation du capital

Les éléments donnés par la nature étant limités par son environnement et son travail restreint à la fois par sa quantité disponible et par sa

³⁰ Le loisir est la quantité de temps non passée au travail et le jeu peut être considéré comme l'une des formes que le loisir peut prendre pour procurer une satisfaction. Sur le jeu et le travail, cf. Frank A. Fetter, *Economic Principles* (New York: The Century Co., 1915), pp. 171-77, 191, 197-206.

³¹ Cf. L. Albert Hahn, *Common Sense Economics* (New York: Abelard-Schuman, 1956), pp. 1 et suivantes.

désutilité, il n'y a qu'un seul moyen par lequel l'homme peut accroître sa production de biens de consommation par unité de temps — en augmentant la quantité de biens du capital. En partant d'un travail non aidé et de la nature il doit, pour augmenter sa productivité, mélanger l'énergie de son travail et les éléments de la nature pour former des biens du capital. Ces biens ne donnent pas immédiatement des services satisfaisant ses désirs mais doivent être transformés par un travail supplémentaire en biens du capital d'ordre inférieur pour donner au bout du compte les biens de consommation désirés.

Pour éclairer sans ambiguïté la nature de la formation du capital et la position de ce dernier dans la production, partons de l'exemple hypothétique de Robinson Crusoë échoué sur une île déserte. Nous supposons que Robinson, en arrivant, se retrouve sans l'aide d'aucun bien du capital que ce soit. Tout ce dont il dispose, c'est son propre travail et les éléments que lui fournit la nature. Il est évident que sans capital il ne sera capable de satisfaire que peu de besoins, parmi lesquels il choisira le plus urgent. Disons que les seuls biens disponibles sans l'aide du capital sont des baies et du loisir. Disons qu'il se rend compte qu'il peut cueillir 20 baies comestibles par heure et, sur cette base, travaille 10 heures à cueillir des baies et consacre 14 heures par jour au loisir. Il est évident que, sans aide du capital, les seuls biens qui sont ouverts à sa consommation sont ceux qui présentent la *période de production la plus courte*. Le loisir est un bien qui est produit presque instantanément tandis que les baies ont une période de production très courte. Vingt baies ont une période de production d'une heure. Des biens avec des périodes de production plus longues sont hors de sa portée, à moins qu'il ne se procure des biens du capital.

Il y a deux manières par lesquelles des processus de production plus longs peuvent accroître la productivité au travers de l'usage de capital : (1) ils peuvent offrir une production plus grande du même bien par unité de temps ou (2) ils peuvent permettre à l'agent de consommer des biens qui n'étaient *pas disponibles du tout* avec les processus de production plus courts.

Pour donner un exemple du premier type d'augmentation de la productivité, Robinson peut décider que s'il avait à sa disposition un long bâton il pourrait faire tomber de nombreuses baies des arbres au lieu de les cueillir à la main. De cette façon il serait capable de faire monter sa production à 50 baies par heure. Comment pourrait-il faire pour acquérir le bâton ? Il doit à l'évidence dépenser du travail pour se procurer les matériaux, les transporter, leur donner la forme d'un bâton, etc. Disons qu'il faudrait 10 heures pour cette tâche. Ceci signifie que pour obtenir le bâton Crusoë doit *renoncer* à 10 heures de production de biens de

consommation. Il doit sacrifier 10 heures de loisir ou 10 heures de cueillette à 20 baies par heure (soit 200 baies), ou une combinaison des deux. Il doit sacrifier, pour 10 heures, la réjouissance offerte par des biens de consommation et dépenser son travail pour produire un *bien du capital* — le bâton — qui n'aura aucun usage *immédiat* pour lui. Il ne sera capable de commencer à utiliser le bien du capital comme aide indirecte à la production future qu'après la fin des 10 heures. Entre-temps il doit renoncer à la satisfaction de ses désirs. Il doit *restreindre sa consommation* pendant 10 heures et *transférer son travail* pendant cette période d'une production donnant immédiatement des biens de consommation à une production de biens du capital, qui ne prouveront leur utilité que *dans le futur*. La restriction de la consommation est appelée *épargne* et le transfert de travail et de sol vers la formation de biens du capital est appelé *investissement*.

Nous voyons maintenant ce qui est en jeu dans le processus de formation du capital. L'agent doit décider si oui ou non il restreint sa consommation et investit dans la production de biens du capital, et ce en comparant les facteurs suivants : L'utilité obtenue par la productivité accrue du processus de production plus long a-t-elle plus d'importance que le sacrifice de biens *présents* que je dois faire pour acquérir des biens de consommation *dans le futur* ? Nous avons déjà vu plus haut le fait universel de la préférence temporelle — selon laquelle un homme préférera toujours obtenir une satisfaction donnée plus tôt que plus tard. Ici l'agent doit comparer son désir d'acquérir *davantage de satisfactions par unité de temps* au fait que, pour ce faire, il doit abandonner des satisfactions *présentes* pour accroître sa production *future*. Sa préférence temporelle pour le présent par rapport au futur explique la *désutilité de l'attente* qui doit être comparée à l'utilité qui sera au bout du compte fournie par le bien du capital et le processus de production plus long. Sa façon de choisir dépend de son échelle de valeurs. Il est possible, par exemple, que s'il pense que le bâton lui fournirait uniquement 30 baies de l'heure et prendrait 20 heures à fabriquer, il ne prendrait pas la décision d'épargner et d'investir. D'autre part, si le bâton prenait cinq heures à être fabriqué et qu'il pouvait lui rapporter 100 baies de l'heure, il pourrait prendre la décision immédiatement.

S'il décide d'investir 10 heures pour augmenter sa quantité de biens du capital, il dispose de plusieurs manières pour réduire sa consommation. Comme signalé plus haut, il peut réduire toute combinaison de baies et de loisir. En mettant de côté le loisir pour simplifier, il peut décider de prendre un jour complet tout de suite et de ne produire aucune baie du tout ce jour là, terminant le bâton en un jour. Ou il peut décider de cueillir des baies pendant 8 heures au lieu de 10 et de consacrer les

deux autres heures à la fabrication du bâton, auquel cas la réalisation du bâton lui prendra cinq jours. La méthode qu'il choisira dépend de la nature de son échelle de valeur. Il doit en tout cas réduire sa consommation d'un équivalent de 10 heures de travail — 200 baies. Le *taux* de sa restriction dépendra de l'urgence avec laquelle il souhaite la production accrue, comparée à l'urgence avec laquelle il désire conserver sa quantité actuelle de baies.

Du point de vue analytique il y a peu de différence entre travailler pour obtenir des biens de consommation, en accumuler un stock et travailler *ensuite* à plein temps sur le bien du capital d'une part, et travailler pour obtenir le bien du capital et les biens de consommation simultanément d'autre part. Toutefois, toutes choses égales par ailleurs, il est possible que l'une des deux méthodes soit plus productive : ainsi, il se peut que l'agent puisse terminer la tâche en moins de temps s'il y travaille de manière continue. Dans ce cas il tendra à choisir la première méthode. D'un autre côté les baies peuvent avoir tendance à pourrir quand elles sont accumulées et ceci le conduirait à choisir l'autre voie. Une comparaison des différents facteurs sur son échelle de valeur aboutira à sa décision.

Supposons que Robinson ait pris sa décision et commence, après cinq jours, à utiliser le bâton. Le sixième jour et après, par conséquent, 500 baies par jour commenceront à en découler et il récoltera les fruits de son investissement en biens du capital.

Crusoë peut utiliser cette productivité accrue pour *augmenter ses heures de loisir* tout autant que pour augmenter sa production de baies. Il peut ainsi décider de réduire son travail journalier de 10 heures à 8. Sa production de baies augmentera alors, grâce au bâton, de 200 à 400 baies par jour tandis que Crusoë sera capable d'augmenter ses heures de loisir de 14 à 16 par jour. Crusoë peut évidemment choisir de profiter de sa productivité supérieure selon diverses combinaisons d'augmentation de la production du bien lui-même et d'augmentation du loisir.³²

La fonction du capital qui lui permet d'acquérir des biens qu'il ne pourrait pas *du tout* obtenir sinon est encore plus importante que son usage pour l'augmentation de la production par unité de temps. Une très courte période de production permet à Crusoë de produire du loisir et au moins quelques baies, mais sans l'aide du capital il ne peut parvenir à *aucun* de ses autres désirs. Pour obtenir de la viande il doit avoir un arc et des flèches, pour obtenir du poisson il doit avoir une canne à pêche ou

³² En ce sens le bâton peut être qualifié de « dispositif économisant du travail », bien que la terminologie soit trompeuse. Il « n'économise du travail » que dans la mesure où l'agent choisit de profiter de l'augmentation de productivité sous forme de loisirs.

un filet, pour obtenir un abri il doit avoir des rondins de bois, ou de la toile, et une hache pour couper du bois. Pour satisfaire l'un quelconque de ces désirs, il doit réduire sa consommation et investir son travail dans la production de biens du capital. En d'autres termes il doit se lancer dans des processus de production plus longs que ceux en jeu dans la cueillette de baies ; il doit prendre du temps pour produire les biens du capital eux-mêmes avant de pouvoir les utiliser pour profiter des biens de consommation. Dans chaque cas les décisions qu'il prend en se lançant dans la formation de capital résulteront de la comparaison sur son échelle de valeur de l'utilité de la productivité accrue attendue par rapport à la désutilité de sa préférence temporelle pour des satisfactions présentes par rapport à des satisfactions futures.

Il est évident que le facteur qui retient chaque homme d'investir toujours plus de son sol et de son travail en biens du capital est sa préférence temporelle pour les biens présents. Si l'homme, toutes choses égales par ailleurs, ne préférerait pas la satisfaction présente à la satisfaction future, il ne consommerait jamais : il investirait tout son temps et tout son travail pour accroître la production de biens futurs. Mais « ne jamais consommer » est une absurdité, car consommer est l'objectif de toute production. Par conséquent, à chaque instant donné, tous les hommes auront investi dans toutes les périodes de production les *plus courtes* pour satisfaire les besoins ressentis comme les plus pressants, dans la mesure où leur connaissance des recettes le leur permet ; *toute formation de capital additionnel ira vers des processus de production plus longs*. Toutes choses étant égales par ailleurs (c'est-à-dire l'urgence relative des désirs à satisfaire et la connaissance de recettes par l'agent), tout investissement supplémentaire ira vers un processus de production plus long que ceux qui sont alors en cours.

Il est important de comprendre ici qu'une « période de production » n'implique pas seulement la quantité de temps passée à la fabrication du bien du capital, mais se réfère à la durée du temps d'attente du début de la production du bien du capital jusqu'à ce que le *bien du consommateur* soit produit. Dans le cas du bâton et des baies, les deux temps étaient identiques mais il n'en était ainsi que parce que le bâton était un bien du premier ordre, c'est-à-dire n'était éloigné que d'un stade de la production des biens de consommation. Prenons par exemple un cas plus complexe — la construction par Crusoë d'une hache afin de couper du bois en vue de se construire une maison. Crusoë doit décider si oui ou non la maison qu'il y gagnera vaudra les biens de consommation auxquels il aura été renoncé entre-temps. Disons qu'il faudra à Crusoë 50 heures pour produire la hache et ensuite 200 heures supplémentaires, avec l'aide de la hache, pour couper et transporter du bois afin de construire une maison.

Le processus de production allongé au sujet duquel Crusoë doit trancher a désormais trois stades, totalisant 250 heures. Tout d'abord, le travail et la nature produisent la hache, bien du capital de deuxième ordre ; puis le travail, plus la hache, plus des éléments donnés par la nature, produisent des cordes de bois, bien du capital du premier ordre ; enfin le travail et les cordes de bois s'associent pour fournir le bien de consommation désiré — une maison. La durée du processus de production est la durée totale séparant le moment où un agent doit commencer à travailler jusqu'au moment où le bien de consommation est obtenu.

Encore une fois, il faut noter que, en tenant compte de la durée d'un processus de production, l'agent ne s'intéresse pas à l'histoire passée en tant que telle. La durée d'un processus de production pour un agent est le *temps d'attente à partir du moment où son action débute*. Ainsi, si Crusoë avait été suffisamment chanceux pour trouver une hache en bonne condition abandonnée par un habitant précédent, il calculerait sa période de production comme valant 200 heures au lieu de 250. La hache lui serait donnée par son environnement.

Cet exemple illustre une vérité fondamentale sur les biens du capital : le capital est toujours une étape intermédiaire sur la voie menant à profiter des biens de consommation. Celui qui possède le capital est d'autant *plus avancé temporellement* sur la route vers le bien de consommation désiré. Crusoë sans la hache est à 250 heures de la maison qu'il désire ; Crusoë avec la hache n'en est éloigné que de 200 heures. Si les cordes de bois avaient été empilées et prêtes à l'emploi à son arrivée, il serait d'autant plus proche de son objectif ; et si la maison avait été là dès le début, il pourrait satisfaire son désir immédiatement. Il serait plus près de son but sans avoir la nécessité de réduire davantage sa consommation. Ainsi le rôle du capital est de rapprocher temporellement les hommes de leur objectif de production de biens de consommation. Cela vaut à la fois pour le cas où de *nouveaux* biens de consommation sont produits et pour celui où *davantage de biens anciens* sont produits. Ainsi, dans le cas précédent, sans le bâton Crusoë était éloigné de 25 heures d'une production de 500 baies ; avec le bâton il n'en est éloigné que de 10 heures. Dans les cas où le capital permet l'acquisition de nouveaux biens — de biens qui n'auraient pas pu être obtenus sinon — il s'agit d'une étape intermédiaire *absolument indispensable*, tout autant que commode, vers le bien de consommation désiré.

Il est évident que, pour toute formation de capital, il doit y avoir *épargne* — une restriction de la satisfaction procurée par des biens de consommation dans le présent — et investissement des ressources équivalentes dans la production de biens du capital. Cette satisfaction procurée par les biens de consommation — la satisfaction des désirs — est

appelée *consommation*. L'épargne peut provenir suite à une augmentation du stock disponible des biens de consommation, que l'agent décide d'épargner pour partie plutôt que de consommer pleinement. En tout cas la consommation doit toujours être plus faible que la quantité qui pourrait être obtenue. Ainsi, si la récolte sur l'île déserte s'améliore, et que Crusoë constate qu'il peut cueillir 240 baies en 10 heures sans l'aide d'un bâton, il peut alors épargner 40 baies par jour pendant cinq jours, ce qui lui permet d'investir son travail dans un bâton sans réduire sa consommation initiale de 200 baies. L'épargne implique la réduction de la consommation par rapport à la quantité qui *pourrait* être consommée ; elle n'implique pas toujours une réduction réelle de la quantité consommée par rapport à son ancien niveau de consommation.

Tous les biens du capital sont périssables. Les quelques produits non périssables et permanents deviennent, pour toutes les intentions et pour tous les objectifs, partie intégrante du *sol*. Sinon, tous les biens du capital sont périssables, s'usant durant les processus de production. Nous pouvons donc dire que les biens du capital, durant la production, sont *transformés* en leurs produits. Avec certains biens du capital ceci est physiquement assez évident. Il est ainsi assez clair par exemple que lorsque 100 livres de pain-vendu-en-gros sont combinées avec d'autres facteurs pour produire 100 livres de pain vendu au détail, le premier facteur est immédiatement et complètement transformé dans le deuxième facteur. L'usure des biens du capital y est dramatiquement claire. La totalité du bien du capital est usée à chaque événement de production. Les autres biens du capital sont cependant également usés, mais pas aussi soudainement. Un camion transportant du pain peut avoir une durée de vie de 15 ans, revenant par exemple à 3000 conversions de pain de ce type, de la vente en gros à la vente au détail. Dans ce cas nous pouvons dire que 1/3000 ème du camion s'use à chaque fois que le processus de production a lieu. De façon similaire un moulin convertissant le blé en farine peut avoir une durée de vie de 20 ans, auquel cas nous pourrions dire que 1/20 du moulin a été usé chaque année de production de farine. Chaque bien du capital particulier a une durée de vie différente et donc un taux d'usure différent ou, comme on le dit, un taux de *dépréciation* différent. La durée de vie des biens du capital, pendant lesquels ils rendent de services, est variable.

Revenons maintenant à Crusoë et au bâton. Supposons que le bâton ait une durée de vie de 10 jours, et qu'elle soit estimée comme telle par Crusoë, après laquelle il est totalement usé et où la production de Crusoë revient à son précédent niveau de 20 baies par heure. Il se retrouve à son point de départ.

Crusoë est désormais devant un choix, une fois son bâton devenu disponible. Son « niveau de vie » (disons désormais de 500 baies par jour plus 14 heures de loisirs) s'est amélioré et il n'aimerait pas la perspective d'une réduction à 200 baies une fois le bâton usé. S'il souhaite conserver intact son niveau de vie, il doit par conséquent travailler pendant les 10 jours à fabriquer un autre bâton, qui pourra être utilisé pour remplacer l'ancien lorsque ce dernier sera usé. Cet acte de fabrication d'un autre bâton implique un *acte d'épargne supplémentaire*. En vue d'investir pour remplacer le bâton il doit épargner à nouveau — réduire sa consommation par rapport à la production qui pourrait être obtenue. Il épargnera ainsi à nouveau l'équivalent de 10 heures de travail en baies (ou en loisir) et les consacrera à investir dans un bien qui ne rend que des services indirects à la production future. Supposons qu'il le fasse en transférant une heure par jour de sa production de baies au travail de production d'un autre bâton. Ce faisant il restreint sa consommation de baies, pendant 10 jours, à 450 par jour. Il a réduit sa consommation par rapport à son maximum, bien qu'elle soit encore dans une situation bien préférable à sa situation initiale, sans aide.

La *structure du capital* est ainsi renouvelée à la fin des 10 jours, par l'épargne et l'investissement dans un remplacement. Après cela, Crusoë est à *nouveau* devant le choix entre reprendre sa production maximale de 500 baies par jour et se retrouver au niveau de 200 baies par jour au bout de 10 jours supplémentaires, ou effectuer un *troisième* acte d'épargne en vue de préparer le remplacement du deuxième bâton quand celui-ci sera usé.³³

Si Crusoë décide de *ne pas* remplacer le premier ou le deuxième bâton et accepte une baisse ultérieure de la production pour éviter d'avoir à épargner à ce moment, il *consomme le capital*. En d'autres termes il choisit de consommer au lieu d'épargner et de préserver sa structure du capital ainsi que son taux de production futur. Consommer son capital permet à Crusoë d'accroître sa consommation *du moment* de 450 à 500 baies par jours, mais plus tard, dans le futur (dans le cas présent dans 10 jours), il sera forcé de réduire sa consommation à 200 baies. Il est clair que ce qui a conduit Crusoë à consommer du capital est sa *préférence temporelle*, qui dans ce cas l'a poussé à préférer davantage de consommation présente à des pertes plus grandes de la consommation future.

³³ Il faut souligner que des actes indépendants d'épargne sont nécessaires pour remplacer les biens car de nombreux auteurs (par exemple J.B. Clark et Frank H. Knight) tendent à supposer que, une fois produit, le capital, d'une manière mystérieuse, se reproduit sans qu'il soit besoin d'entreprendre de nouveaux actes d'épargne.

Ainsi tout acteur, à tout moment, a le choix entre : (a) faire des ajouts à sa structure du capital, (b) maintenir son capital intact et (c) consommer son capital. Les choix (a) et (b) impliquent des actes d'épargne. Le cours adopté dépendra du poids accordé par l'agent à la désutilité de l'attente, déterminée par sa préférence temporelle, par rapport à l'utilité procurée dans le futur par l'accroissement de sa consommation de biens de consommation.

A ce point de l'analyse de l'usure et du remplacement des biens du capital, nous pouvons observer qu'un bien du capital conserve rarement la totalité de ses « pouvoirs » d'aide à la production jusqu'à un point où il perdrait soudain toute possibilité de rendre des services. Pour reprendre les mots du professeur Benham, « les biens du capital ne restent habituellement pas en parfaite condition technique pour s'effondrer soudain, comme le merveilleux "one-hoss shay" ». ³⁴ La production de baies de Crusoë, au lieu de rester à 500 pendant 10 jours et de tomber à 200 le 11ème jour, diminuera probablement à une certaine vitesse avant que le bâton ne devienne totalement inutile.

Une autre méthode pour conserver le capital peut désormais se révéler disponible. Crusoë pourrait ainsi constater qu'en dépensant un peu de temps pour réparer son bâton, en éliminant les parties les plus faibles, etc., il serait capable de prolonger sa vie et de conserver plus longtemps sa production de baies. En bref, il pourrait être capable d'augmenter sa structure du capital par des *réparations*.

Ici encore il comparera l'accroissement supplémentaire de la production future des biens de consommation par rapport à la perte *actuelle* en biens de consommation qu'il doit endurer en consacrant son travail à des réparations. Faire des réparations requiert par conséquent un acte d'épargne indépendant et un choix d'épargne. Il est parfaitement possible par exemple que Crusoë décide de remplacer le bâton et consacre du travail dans ce but, mais considère qu'il ne vaut pas la peine de le réparer. Le choix qu'il décidera de faire dépendra de son évaluation des différentes productions possibles et de son taux de préférence temporelle. La décision d'un agent quant aux objets dans lesquels investir dépendra de l'utilité attendue du bien de consommation à venir, de sa durabilité et de la durée du temps d'attente. Il pourrait ainsi tout d'abord investir dans un bâton puis décider qu'il ne vaudrait pas la peine d'investir dans un deuxième bâton ; qu'au lieu de cela il vaudrait mieux commencer à fa-

³⁴ Cf. Frederic Benham, *Economics* (New York: Pitman Publishing, 1941), p. 162. [Le « one-hoss shay » est tiré d'un poème de Wender Holmes. Les économistes parlent de profil « one hoss shay » pour une durée de vie de biens qui conservent toutes leurs propriétés pendant celle-ci et qui les perdent d'un coup. NdT]

briquer la hache afin d'obtenir une maison. Ou il pourrait tout d'abord fabriquer un arc et des flèches pour la chasse puis après cela commencer à travailler à bâtir une maison. Comme l'utilité marginale du stock d'un bien baisse quand le stock augmente, plus il a dans son stock d'un bien de consommation, plus il est vraisemblable qu'il dépensera sa nouvelle épargne pour un bien de consommation différent, car un deuxième bien aura dès lors une utilité marginale du produit plus élevée vis-à-vis du travail investi et de l'attente, et l'utilité marginale du premier bien sera plus basse.

Si deux biens de consommation ont la même utilité marginale attendue pour ce qui est de rendre des services quotidiens et la même période de temps d'attente mais qu'un bien est plus durable que l'autre, alors l'agent choisira d'investir dans la production du premier. A l'inverse, si la totalité des services rendus de deux biens de consommation est identique et que leur période de production est la même, on investira dans le bien le *moins* durable car la totalité des satisfactions sera obtenue plus vite qu'avec l'autre. Donc, en choisissant entre investir dans l'un ou dans l'autre des deux biens de consommation attendus, l'agent choisira, toutes choses égales par ailleurs, le bien ayant la période de production la plus courte, comme il a été dit plus haut.

Tout acteur continuera à épargner et à investir ses ressources dans divers biens de consommation futurs attendus tant que l'utilité, considérée au temps présent, du produit marginal de chaque unité épargnée et investie sera supérieure à l'utilité des biens de consommation présents qu'il pourrait obtenir en n'épargnant pas. Cette dernière utilité — celle des biens de consommation présents auxquels il est renoncé — est la « désutilité de l'attente ». Une fois qu'elle devient supérieure à l'utilité liée à l'obtention d'un plus grand nombre de biens dans le futur par le biais de l'épargne, l'agent cessera d'épargner.

En tenant compte de l'urgence relative des désirs, l'homme, comme il a été démontré plus haut, tend à investir tout d'abord dans les biens de consommation ayant les processus de production les plus courts. Par conséquent, toute épargne sera investie soit dans le maintien de la structure actuelle du capital, soit dans l'ajout de capital à cette structure dans des stades de production *de plus en plus éloignés*, c'est-à-dire dans des processus de production plus longs. Toute nouvelle épargne (au-delà du maintien de la structure) tendra à allonger les processus de production et à investir dans des biens du capital *d'ordres de plus en plus élevés*.

Dans une économie moderne la structure du capital contient des biens presque infiniment éloignés des biens de consommation finals. Nous avons vu plus haut certains stades impliqués dans la production d'un bien relativement très simple comme un sandwich au jambon. Le travail-

leur dans une mine de fer est en fait très éloigné du sandwich au jambon de Jones dans son fauteuil.

Il est évident que les problèmes de mesure apparus lors des paragraphes précédents seraient susceptibles de poser un grave problème pour l'épargne et l'investissement. Comment les agents savent-ils que leur structure du capital a augmenté ou a été consommée, que les types de biens du capital et les biens de consommation sont nombreux ? Crusoë sait évidemment quand il a plus ou moins de baies, mais comment une économie moderne complexe peut-elle, avec les innombrables biens du capital et de consommation, prendre de telles décisions ? La réponse à ce problème, qui dépend également de la commensurabilité des différents biens, sera analysée dans des chapitres ultérieurs.

En observant la production accrue, rendue possible par l'usage des biens du capital, on peut très facilement en arriver à attribuer une certaine sorte de pouvoir productif indépendant au capital et à dire que trois types de forces productives entrent dans la production des biens de consommation : le travail, la nature et le capital. Il serait très facile de tirer cette conclusion mais ce serait parfaitement fallacieux. Les biens du capital n'ont pas de pouvoir productif indépendant de par eux-mêmes ; ils sont en dernière analyse totalement réductibles au travail et au sol, qui les ont produits, et au temps. Les biens du capital constituent du travail, du sol et du temps « emmagasinés » ; ce sont des étapes intermédiaires sur la voie vers l'obtention finale des biens de consommation dans lesquels ils sont transformés. A chaque étape sur cette voie, ils doivent être modifiés par le travail, en conjonction avec la nature, afin de continuer le processus de production. Le capital n'est pas un facteur de production indépendant comme les deux autres. Une excellente illustration de cette vérité a été fournie par Böhm-Bawerk :

L'analogie suivante rendra cela parfaitement clair. Un homme jette une pierre sur un autre homme et le tue. La pierre a-t-elle tué l'homme ? Si la question est posée sans idée spécifique, on peut y répondre sans hésitation par l'affirmative. Mais que faire si le meurtrier, lors de son procès, voulait se défendre en disant que ce n'était pas lui mais la pierre qui a tué l'homme ? En prenant les mots dans ce sens, devrions nous toujours dire que la pierre a tué l'homme et acquitter le meurtrier ? Or c'est avec une idée de ce type que les économistes abordent le sujet de la productivité indépendante du capital [...] Nous ne posons pas la question des causes intermédiaires dépendantes mais des éléments ultimes indépendants. La question n'est pas de savoir si le capital joue un rôle dans la naissance d'un résultat productif — comme le fait la pierre dans le meurtre de l'homme — mais si, étant donné le résultat productif, une partie en revient au capital de manière tellement totale et particulière qu'elle ne

peut simplement pas être mise au crédit des deux autres facteurs élémentaires reconnus, la nature et le travail.

Böhm-Bawerk répond par la négative, soulignant que les biens du capital sont uniquement des étapes intermédiaires dans le processus de production, modifiés à chaque stade par les forces du travail et du sol.

Si aujourd'hui, en associant mon travail aux forces de la nature, je fabrique des briques à partir d'argile et que demain, en associant mon travail à mes talents naturels, j'obtiens de la chaux et que le jour suivant je fabrique du mortier et construis ainsi un mur, peut-on dire qu'il y ait une partie quelconque du mur que moi et les forces naturelles n'ont *pas* fabriquée ? Encore une fois, avant qu'un long travail, comme la construction d'une maison, soit entièrement terminé, il doit naturellement y avoir un moment où un quart est terminé, puis une moitié, puis trois quarts. Que faudrait-il donc dire si l'on décrirait ces étapes inévitables du travail comme des préalables indépendants de la construction d'une maison et que l'on affirmerait que, pour construire une maison, nous aurions besoin, en plus des matériaux de construction et de travail, d'une maison finie au quart, à moitié, aux trois quarts ? Il est peut-être moins frappant dans la forme, mais dans les faits pas plus correct pour un sou, d'élever les étapes intermédiaires de la progression du travail, qui prennent extérieurement la forme de capital, en un agent de production indépendant à côté de la nature et du travail.³⁵

Et ceci vaut quel que soit le nombre de stades en jeu et aussi éloigné que soit le bien du capital du bien de consommation ultime.

Comme l'investissement en biens du capital implique de se tourner vers le futur, l'un des risques avec lequel un agent doit toujours compter est l'*incertitude* des conditions futures. Produire des biens de consommation de manière directe implique une période de production très brève, de sorte que l'incertitude subie n'est pas aussi grande que l'incertitude de processus de production plus longs, incertitude qui devient de plus en plus importante au fur et à mesure que la période de production s'allonge.³⁶

Supposons que Crusoë, en décidant de son investissement dans le bâtiment, croit qu'il existe une bonne possibilité de trouver un bosquet où les

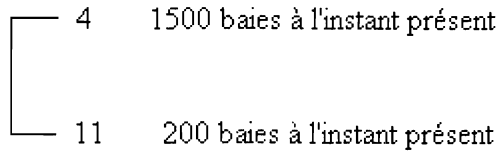
³⁵ Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 95–96. Voir aussi Mises, *Human Action*, pp. 480–490 et pp. 476–514 [*L'Action humaine*, pp. 507–518 et pp. 503–543].

³⁶ Cette incertitude est un sentiment subjectif (« un pressentiment », une estimation) et ne peut en aucun cas être mesurée. Les efforts faits par de nombreux auteurs populaires pour appliquer la « théorie mathématique des probabilités » à l'incertitude des événements historiques futurs sont parfaitement vains. Cf. Mises, *Human Action*, pp. 105–118 [*L'Action humaine*, pp. 111–124].

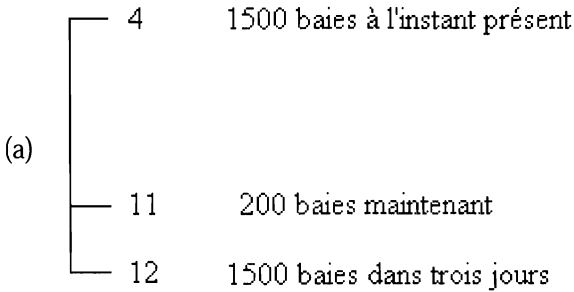
baies sont en abondance, lui donnant une production de 50 baies ou davantage par heure sans l'aide d'un bâton, et où également les baies seraient si proches que le bâton serait inutile. Dans ce cas, plus il pense que les chances de trouver ce bosquet sont grandes, moins il sera disposé à prendre la décision d'investir dans le bâton, qui ne lui serait alors d'aucune aide. Plus grand est le doute quant à l'utilité qu'aura le bâton une fois fini, moins il est probable que l'on investisse en lui et plus il est probable que l'on investisse dans un autre bien ou que l'on consomme au lieu d'épargner. Nous pouvons considérer qu'il y a une sorte « d'escompte de l'incertitude » dans l'utilité future attendue de l'investissement, escompte qui peut être assez grand pour conduire l'agent à ne pas entreprendre l'investissement. Le facteur d'incertitude joue dans ce cas avec le facteur de préférence temporelle au détriment de l'investissement, et l'agent les compare à l'utilité attendue de la production future.

L'incertitude peut à l'inverse jouer le rôle d'aiguillon supplémentaire, incitant à réaliser l'investissement. Supposons ainsi que Crusoë pense qu'une maladie puisse frapper les baies très bientôt et que si cela se produisait sa production de baies sans aide baisserait dangereusement. Si la maladie arrive, Crusoë aurait grand besoin du bâton, même pour conserver sa production au faible niveau actuel. Ainsi, la possibilité que le bâton puisse être d'une utilité encore plus grande pour lui que ce qu'il anticipe, ajoutera à l'utilité attendue de son investissement et plus le risque de cette possibilité sera grand aux yeux de Crusoë, plus il est probable qu'il investira dans le bâton. Le facteur d'incertitude peut ainsi oeuvrer dans les deux directions, selon les particularités de la situation.

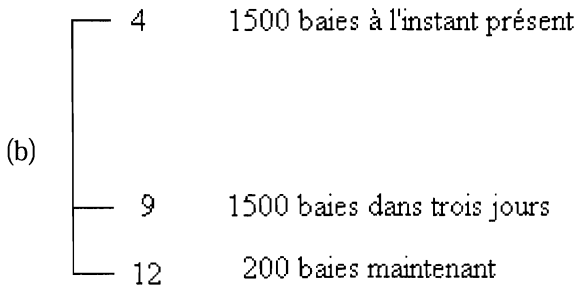
Nous pouvons expliquer la totalité de l'acte de décision visant à accomplir ou non un acte de formation du capital comme une comparaison d'utilités relatives, « escomptées » par le taux de préférence temporelle de l'agent mais aussi par le facteur d'incertitude. Supposons ainsi d'abord, pour simplifier, que Crusoë, en fabriquant le bâton, renonce à l'équivalent de 10 heures de biens présents, c'est-à-dire 200 baies, et ait acquis 1500 baies trois jours plus tard suite à la décision d'investissement. Si les 1500 baies avaient été disponibles immédiatement, il n'y a pas de doute qu'il aurait donné 200 baies pour en acquérir 1500. Ainsi, 1500 baies à l'instant présent pourraient avoir un rang de quatre sur son échelle de valeur alors que 200 baies ont un rang de 11 :



Maintenant, comment Crusoë décidera-t-il entre 200 baies à l'instant présent et 1500 baies dans trois jours ? Comme tous les choix doivent être faits sur une même échelle de valeur, Crusoë doit classer l'utilité de 1500 baies dans trois jours par rapport à l'utilité de 200 baies maintenant. Si la première est plus grande (plus haut placée sur son échelle de valeur) il prendra la décision d'épargner et d'investir dans le bâton. Si la seconde est plus grande et que les 200 baies perdues auront une valeur supérieure à l'espoir de 1500 baies dans trois jours, alors sa préférence temporelle l'emporte sur l'utilité accrue du stock et il ne prendra pas la décision d'épargner et d'investir. L'échelle de valeur de l'agent peut ainsi être :



ou elle peut être :



Dans le cas (b) il prendra la décision d'investir ; dans le cas (a) il ne la prendra pas. Nous pouvons dire que la valeur de 1500 baies dans trois jours est la *valeur actualisée du bien futur*. Le bien futur attendu est escompté par l'agent avec le *taux de sa préférence temporelle*. La valeur présente (actualisée) de son bien futur attendu est comparée à la valeur présente du bien présent sur l'échelle de valeur de l'agent, et la décision d'épargner et d'investir est faite en conséquence. Il est clair que plus le taux d'escompte (d'actualisation) est élevé, plus la valeur présente du bien futur sera faible et plus grande sera la probabilité de renoncer à l'investissement. A l'inverse, plus le taux d'escompte est faible plus la valeur présente des biens futurs sera grande sur l'échelle de valeur de l'agent et plus grande sera la probabilité qu'elle soit supérieure à la valeur présente des biens auxquels il faut renoncer, et donc plus grande sera la probabilité que l'agent entreprenne l'investissement.

La décision d'investissement sera ainsi déterminée par ce qui sera le plus grand : la valeur présente du bien futur ou la valeur présente des biens présents auxquels il faudrait renoncer. La valeur présente (actualisée) du bien futur est à son tour déterminée par la valeur que le bien futur aurait s'il était immédiatement présent (disons la « valeur future attendue du bien futur ») et par le taux de la préférence temporelle. Plus grande est la première, plus grande sera la valeur actualisée du bien futur ; plus grande est le second (le taux d'actualisation, taux d'escompte des biens futurs par rapport aux biens présents), plus la valeur actualisée sera basse.

A tout moment un agent se voit offrir une gamme de décisions d'investissement, d'utilités potentielles variables quant aux produits qui seront obtenus.³⁷ Il a aussi un certain taux de préférence temporelle, avec lequel il escomptera les utilités futures attendues pour obtenir leur valeur présente. Combien il épargnera et investira pendant une période sera déterminé par une comparaison de ces valeurs actualisées avec la valeur des biens de consommation auxquels il est renoncé en prenant la décision d'investissement. Comme il effectue une décision d'investissement après l'autre, il choisira d'allouer d'abord ses ressources aux investissements ayant la valeur actualisée la plus grande, puis à ceux à la valeur la

³⁷ Qu'une telle gamme de décisions d'investissement lui permettant d'obtenir une production future plus grande doive toujours lui être ouverte est une vérité fondamentale découlant de l'hypothèse de l'action humaine. Si ces décisions ne lui étaient pas offertes, cela voudrait dire que l'homme ne pourrait pas (ou plutôt croirait qu'il ne pourrait pas) agir pour améliorer sa situation, et qu'il n'y aurait donc pas de possibilité d'action. Comme nous ne pouvons pas concevoir d'existence humaine sans action, il s'ensuit que les « occasions d'investissement » sont toujours disponibles.

plus élevée suivante, etc. Au fur et à mesure où il continue d'investir (à n'importe quel moment), la valeur actualisée des utilités futures diminuera. A l'inverse, comme il abandonne une quantité de plus en plus grande de biens de consommation dans le présent, l'utilité des biens de consommation auxquels il renonce (loisir et autres) augmentera — sur la base de la loi de l'utilité marginale. Il cessera d'épargner et d'investir au point auquel la valeur des biens auxquels il renonce dépasse la valeur actualisée des utilités futures. Ceci déterminera le *taux* d'épargne et d'investissement de l'agent à tout instant.

Il est évident que le problème revient à nouveau : Comment les agents peuvent-ils décider et comparer des taux de préférence temporelle pour d'innombrables biens possibles et dans une économie moderne et complexe ? Et ici aussi la réponse pour une économie complexe réside dans l'établissement d'une commensurabilité entre tous les différents biens, présents et futurs, comme cela sera vu dans les chapitres ultérieurs.

Maintenant, les facteurs d'incertitude entrent dans la décision de l'agent d'une façon ou d'une autre. La délicate procédure de comparaison de l'ensemble des différents facteurs intervenant dans la situation est un processus complexe qui se produit dans l'esprit de tout agent en fonction de sa compréhension, de son interprétation, de la situation. C'est une décision dépendant purement du jugement individuel, des estimations subjectives, de chaque agent. La « meilleure » décision ne peut pas être exactement, ou quantitativement, prise à l'avance par des méthodes objectives. Le processus de *prévision* des conditions futures qui surviendront au cours de son action est un processus devant être effectué par chaque agent. Cette nécessité de deviner le cours des conditions importantes et leur possible changement au cours de l'action à venir est appelé l'*acte d'entrepreneuriat*. Ainsi, au moins dans une certaine mesure, tout homme est un entrepreneur. Tout agent effectue son estimation de la situation incertaine en ce qui concerne son action à venir.

Les concepts de *succès* ou d'*échec* de l'entrepreneuriat sont donc déductibles de l'existence de l'action. L'entrepreneur ayant des succès relatifs est celui qui a deviné correctement les changements de conditions se produisant durant l'action et qui a investi en conséquence. Il est le Crusoë qui a décidé de ne pas fabriquer le bâton parce que son jugement lui dit qu'il découvrira bientôt un nouveau bosquet de baies, qu'il finit par trouver. Inversement l'entrepreneur connaissant des échecs relatifs est celui qui s'est lourdement trompé dans ses prévisions des changements importants des conditions au cours de l'action. C'est le Crusoë qui ne s'est pas procuré de bâton contre la maladie des baies. L'agent à succès,

l'entrepreneur à succès, fait des estimations correctes ; l'entrepreneur qui échoue est celui qui fait de mauvaises estimations.

Supposons maintenant qu'un investissement ait déjà été fait et que les biens du capital ont déjà été fabriqués, avec un but en vue, lorsqu'un changement des conditions révèle qu'une erreur a été commise. L'agent est alors face au problème de devoir déterminer quoi faire du bien du capital. La réponse dépend de la *convertibilité* du bien du capital. Si le bien perd toute valeur dans l'usage pour lequel il était destiné, l'agent, bien qu'ayant fait une erreur en investissant initialement dans ce bien, l'a désormais entre ses mains et doit en tirer le meilleur parti. S'il existe un autre usage vers lequel l'agent peut commodément transférer le bien du capital, il le fera. Ainsi, si Crusoë se rend compte qu'un nouveau bosquet a rendu son bâton inutile pour la cueillette des baies, il peut l'utiliser comme canne. Il n'aurait pas investi dans cet usage initialement s'il avait su que le bâton serait inutile dans la cueillette, mais maintenant qu'il l'a, il le consacre à son usage disponible le plus urgent. D'un autre côté, il peut avoir le sentiment qu'il ne vaudrait vraiment pas la peine de passer du temps à remplacer le bâton, maintenant qu'il n'est utilisable que pour aider à la marche. Ou, après avoir travaillé 50 heures et fabriqué une hache, il peut découvrir une maison abandonnée par un habitant précédent. La hache, toutefois, peut être convertie pour quelque chose ayant une valeur juste un peu plus faible — disons pour fabriquer un arc et des flèches pour la chasse ou pour fabriquer un bateau pour la pêche. La hache peut avoir tellement de valeur dans ces usages que Crusoë travaillera toujours pour la remplacer et la maintenir opérationnelle.

Il est clair que le stock accumulé des biens du capital (ou, à ce propos, de biens de consommation durables) impose une force conservatrice à l'action du jour présent. L'agent est influencé dans le présent par ses actions (ou par celles de quelqu'un d'autre) du passé, même si ces dernières étaient en partie erronées. Crusoë peut ainsi trouver une hache déjà disponible, fabriquée par un habitant précédent. Cela pourrait ne pas être le type de hache que Crusoë aurait considéré comme la meilleure disponible. Il peut toutefois décider, si c'est une hache pouvant rendre des services, de l'utiliser comme bien du capital et d'attendre qu'elle s'use avant de la remplacer par une hache de son choix. Il peut au contraire estimer qu'elle est si émoussée qu'elle n'a que peu d'utilité et se mettre immédiatement au travail pour fabriquer une hache lui-même.

Le conservatisme du passé exerce une influence similaire sur la question du *lieu de résidence* qui est un autre aspect du même problème. Crusoë peut ainsi avoir déjà construit sa maison, dégagé un champ, etc., dans une partie de l'île. Puis, un jour, en faisant le tour de l'île, il peut découvrir un endroit de l'autre côté, offrant des avantages bien plus

grands pour la pêche, les fruits, etc. S'il n'avait pas investi dans des biens du capital ou dans des biens de consommation durables, il transférerait immédiatement son lieu de résidence vers cette zone plus abondante. Il a toutefois déjà investi dans certains biens du capital : quelques-uns, comme la hache, peuvent facilement changer de lieu ; d'autres, comme le champ dégagé et la maison, ne peuvent pas changer d'endroit. Il doit donc choisir suivant son échelle de valeur entre les avantages et les inconvénients d'un déménagement : pêche et fruits plus abondants contre la nécessité de travailler à la construction d'une nouvelle maison, à un nouveau dégagement, etc. Il peut décider par exemple de rester dans la maison et son champ dégagé jusqu'à ce qu'ils soient usés à un certain point, sans travailler à leur remplacement, puis de déménager vers le nouvel emplacement.

Si un agent décide d'abandonner un capital non convertible, comme le bâton ou le champ dégagé, en faveur de la production d'autres biens du capital et d'autres biens de consommation, il n'est *pas*, comme peuvent le penser certains, en train de gaspiller ses ressources en permettant l'apparition d'une « capacité inutilisée » de ses ressources. Quand Crusoë abandonne son champ dégagé ou son bâton ou sa maison (qui peut être considérée à ce sujet comme équivalente à un capital), il abandonne un capital non convertible pour pouvoir utiliser son travail en liaison avec des éléments naturels ou des biens du capital qui, à ce qu'il croit, lui rapporteront une utilité plus grande. De façon similaire, s'il refuse de se rendre loin dans une jungle pour y chercher des baies, il ne « gaspille » pas son stock non convertible de sol et de baies, car il juge que le faire a une utilité moins grande que les autres usages qu'il pourrait faire de son travail et de son temps. L'existence d'un bien du capital non utilisé révèle une erreur commise par lui ou par un agent précédent *dans le passé*, mais indique que l'agent s'attend à retirer une utilité plus grande d'autres usages de son travail que celle qu'il pourrait obtenir en continuant à utiliser le bien du capital dans son usage prévu initialement ou en le convertissant à un autre usage.³⁸

Cette discussion fournit la clé d'une analyse de la façon dont les agents emploieront les facteurs de production donnés par la nature. Dans de nombreux cas les agents ont le choix entre les divers éléments fournis par la nature. Supposons ainsi que Crusoë, lors de ses explorations de l'île, découvre que parmi les endroits possibles où il peut s'établir, certains sont abondant pour la production de baies (en mettant de côté leur production d'autres biens), d'autres moins, et certains stériles. Les autres

³⁸ Sur le sophisme des « capacités inutilisées », voir Benham, *Economics*, pp. 147-49.

considérations étant égales, il est clair qu'il s'établira sur le sol plus fertile — le « meilleur » sol — et qu'il emploiera ce facteur en fonction de l'utilité de son produit, de la possibilité d'investir des biens du capital utiles sur le sol, de la valeur qu'il donne au loisir, etc. Les zones de terres plus pauvres resteront inutilisées. Comme dit plus haut, ce développement est à attendre : il n'y a aucune raison d'être surpris de l'existence de « ressources non utilisées ». A l'inverse, si les meilleures zones sont épuisées, alors Crusoë ira utiliser certaines des zones de qualité suivante, jusqu'à ce que l'utilité du stock produit ne parvienne plus à dépasser l'utilité du loisir auquel il renonce. (« De qualité suivante » comprend tous les facteurs qui importent, comme la productivité, l'accès facile à la meilleure terre, etc.)

Les terres potentiellement utilisables, mais que l'agent choisit de *ne pas* utiliser parce que cela ne « paierait » pas en termes d'utilités auxquelles il faudrait renoncer, sont appelées terres submarginales. Elles ne sont pas un objet d'action sur le moment, mais l'agent les garde en tête pour un possible usage futur.

D'un autre côté, l'île de Crusoë peut être si petite ou si déserte que toutes les terres ou zones aquatiques utiles disponibles doivent être mises à contribution. Crusoë peut ainsi devoir explorer la totalité de l'île pour sa production de 200 baies. Dans ce cas, si ses ressources sont telles qu'il doit toujours employer tous les facteurs donnés par la nature et potentiellement utiles, il est évident que l'agent est très proche du niveau de la simple survie.

Dans les cas où les facteurs donnés par la nature sont travaillés, « améliorés », et maintenus par du travail humain, ils sont de fait transformés en biens du capital. Ainsi, le sol qui a été défriché, labouré, cultivé, etc., par le travail humain, est devenu un bien du capital. Cette terre est un bien produit et non un bien donné à l'origine. Les décisions quant à savoir si et dans quelle mesure il faut améliorer le sol, ou s'il faut le conserver intact ou en extraire le maximum de biens de consommation au prix de pertes futures (l'« érosion »), sont à mettre exactement sur le même plan que toutes les décisions de formation du capital. Elles dépendent d'une comparaison entre l'utilité attendue de la production future et l'utilité des biens de consommation actuels auxquels il faut renoncer.

Il est clair que la formation du capital et l'allongement concomitant de la période de production prolongent la *période d'anticipation* de l'agent. La formation de capital allonge la période future pour laquelle il prépare la satisfaction de désirs. L'*action* implique d'anticiper des désirs qui ne seront ressentis que dans le futur, d'estimer leur urgence relative, et de se décider sur la façon de les satisfaire. Plus les hommes investissent de capital, plus leur période d'anticipation tendra à être longue. Les

biens directement et actuellement consommés sont des *biens présents*. Un *bien futur* est l'espoir présent de bénéficier d'un bien de consommation à un instant du futur. Un bien futur peut être un titre sur de futurs biens de consommation ou peut être un bien du capital, qui sera transformé en bien de consommation dans le futur. Comme un bien du capital est une étape intermédiaire (et que les facteurs naturels sont les états initiaux) sur la route vers les biens de consommation, les biens du capital et les facteurs naturels sont tous deux des biens futurs.

De même, la période d'anticipation peut être prolongée par l'allongement de la durée de vie des biens de consommation produits. Une maison a par exemple une durée de vie plus longue qu'une récolte de baies et l'investissement de Crusoë dans une maison allonge considérablement sa période d'anticipation. Un bien de consommation durable n'est consommé que partiellement jour après jour, de sorte que la consommation de chaque jour est celle d'un bien présent, alors que le stock restant est un bien futur. Ainsi, si une maison est construite et dure 3000 jours, son utilisation pendant une journée en consommera $1/3000$ ème, alors que le reste sera consommé dans le futur. Un trois millièmè de la maison est un bien présent, tandis que ce qui reste est un bien futur.³⁹

On pourrait ajouter qu'une autre méthode d'allongement de la période de production est la simple accumulation de stocks de biens de consommation à consommer dans le futur au lieu de les consommer dans le présent. Crusoë peut par exemple épargner un stock de 100 baies à consommer dans quelques jours ou une semaine plus tard. Ceci est souvent appelé *l'épargne simple*, par opposition à *l'épargne capitaliste*, dans lequel l'épargne entre dans le processus de formation du capital.⁴⁰ Nous verrons cependant qu'il n'y a aucune différence essentielle entre les deux types d'épargne et que l'épargne simple est également capitaliste en ce qu'elle aussi conduit à la formation de capital. Nous devons garder à l'esprit le fait crucial que le concept de « bien » se réfère à une chose dont l'agent pense que les unités offrent des services égaux. Il ne se réfère pas aux caractéristiques physiques ou chimiques du bien. Nous rappelons notre critique de la fallacieuse objection populaire opposée au fait universel de la préférence temporelle — que, pendant l'hiver, de la glace l'été prochain est préférée à de la glace tout de suite.⁴¹ Cela n'était pas un cas de préférence pour la consommation d'un *même* bien dans le futur par rapport à sa consommation dans le présent. Si Crusoë possède

³⁹ Cf. Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 238–44.

⁴⁰ L'épargne simple ne doit pas être confondue avec un exemple précédent, où Crusoë épargnait des stocks de biens de consommation pour les consommer lorsqu'il consacrait son travail à la production de capital.

⁴¹ Voir la note 15 ci-dessus.

un stock de glace en hiver et décide d'en « épargner » une partie jusqu'à l'été suivant, cela veut dire que la « glace-en-hiver » est un bien *différent*, présentant une intensité de satisfaction différente, de la « glace-en-été », malgré leurs similitudes physiques. Le cas des baies ou d'un autre bien est similaire. Si Crusoë décide de repousser la consommation d'une fraction de son stock de baies, cela veut dire que sa fraction donnera une intensité de satisfaction plus grande si elle est consommée plus tard de préférence à maintenant — suffisamment plus grande, en fait, pour surmonter sa préférence temporelle en faveur du présent. Les raisons d'une telle différence peuvent être nombreuses, comprenant une anticipation des goûts et des conditions de l'offre de biens à cette date future. En tout cas les « baies-mangées-dans-une-semaine » deviennent un bien d'une valeur plus élevée que les « baies-mangées-maintenant », et le nombre de baies qui seront transférées de la consommation d'aujourd'hui à celle de la semaine prochaine sera déterminé par le comportement de l'utilité marginale décroissante des baies de la semaine prochaine (quand le stock augmente), et par le taux de préférence temporelle. Supposons qu'en raison de tous ces facteurs Crusoë décide de transférer 100 baies dans ce but. Dans ce cas, ces 100 baies sont enlevées de la catégories des biens de consommation et transférés à celle des biens du capital. Ce sont toutefois des biens du capital d'un genre qui, comme le vin, n'ont besoin que de *temps de maturation* pour se transformer en biens de consommation, sans dépense de travail (en dehors du possible travail supplémentaire de stockage et de déstockage des baies).

Il est donc clair que l'accumulation d'un stock de biens de consommation est elle aussi une épargne qui participe à la formation du capital.⁴² Les biens épargnés deviennent immédiatement des biens du capital, qui se transforment plus tard en biens de consommation de valeur plus élevée. Il n'y a pas de différence essentielle entre ces deux types d'épargne.

10. L'action en tant qu'échange

Nous avons dit que toute action implique un échange — l'abandon d'un état de choses en faveur de ce qu'un agent attend devoir être un état plus satisfaisant.⁴³ Nous pouvons désormais examiner les conséquences de cette vérité à la lumière des nombreux exemples qui ont été donnés dans ce chapitre. Chaque aspect de l'action a impliqué un *choix* entre

⁴² La période de production sera égale à la différence temporelle entre l'acte d'épargne et l'acte de consommation future, comme dans tous les autres cas d'investissement.

⁴³ Voir page 19 plus haut.

différentes possibilités — un abandon de certains biens pour en acquérir d'autres. A chaque fois que le choix s'est produit — que ce soit entre divers usages de biens de consommation durables ou de biens du capital ; entre l'épargne et la consommation ; entre le travail et le loisir ; etc. — de tels choix entre différentes possibilités, comme renoncer à une chose en faveur d'une autre, étaient toujours présents. Dans chaque cas l'agent a adopté le cours qui, à son avis, devait lui apporter la plus grande utilité sur son échelle de valeur ; et dans chaque cas l'agent a abandonné ce qui, à son sens, se révélait d'une utilité moindre.

Avant d'analyser plus loin la gamme des choix possibles, il est nécessaire de souligner que *l'homme doit toujours agir*. Comme il est toujours en position d'améliorer son sort, même « ne rien faire » est une façon d'agir. « Ne rien faire » — ou dépenser tout son temps en loisirs — est un choix qui affectera son stock de biens de consommation. On doit par conséquent toujours être en train de choisir et d'agir.

Comme l'homme est toujours en train d'agir, il doit toujours essayer d'atteindre *le niveau le plus élevé sur son échelle de valeur*, quel que soit le type de choix en jeu. Il doit *toujours* y avoir de la place pour l'amélioration sur son échelle de valeur ; autrement tous les désirs de l'homme seraient parfaitement satisfaits et l'action disparaîtrait. Comme ceci ne peut pas être le cas, cela veut dire qu'il y a toujours pour chaque agent la perspective d'améliorer son sort, d'atteindre une valeur plus élevée que celle qu'il abandonne, c'est-à-dire de *réaliser un profit psychique*. Ce qu'il abandonne peut être appelé ses *coûts*, c'est-à-dire les utilités auxquelles il renonce afin de parvenir à une meilleure position. Les coûts d'un agent sont ainsi les occasions qu'il laisse de côté pour bénéficier de biens de consommation. De même, l'utilité (plus élevée) qu'il s'attend à acquérir en raison de l'action peut être considérée comme son *revenu psychique*, qui à son tour sera égale à l'utilité des biens qu'il consommera suite à l'action. Ainsi, au début de chaque action l'agent croira que le cours de son action, parmi les différentes possibilités, *maximisera son revenu psychique*, c'est-à-dire atteindra le niveau le plus élevé sur son échelle de valeur.

Annexe A : Praxéologie et économie

Le présent chapitre a constitué un exposé d'une partie de *l'analyse praxéologique* — analyse qui forme le corps de la théorie économique. Cette analyse prend comme prémisses fondamentales l'existence de l'action humaine. Une fois démontré que l'action humaine est un attribut

nécessaire de l'existence des êtres humains, le reste de la praxéologie (et de sa subdivision qu'est la théorie économique) consiste à élaborer les conséquences logiques du concept de l'action. L'analyse économique est de la forme :

1. Affirmation A — axiome de l'action.
2. Si A, alors B ; si B alors C ; si C alors D, etc. — d'après les lois de la logique.
3. Donc nous affirmons (qu'il est vrai que) B, C, D, etc.

Il est important de comprendre que l'économie n'offre aucune loi sur le *contenu* des fins humaines. Les exemples qui nous avons donnés, comme celui du sandwich au jambon, des baies, etc., sont de simples illustrations et n'ont aucune prétention à affirmer quoi que ce soit quant au contenu des objectifs d'un homme à un instant donné. Le concept d'action implique l'usage de moyens rares visant à satisfaire les désirs les plus urgents à un instant du futur et les vérités de la théorie économique comprennent les relations formelles entre les fins et les moyens, mais rien quant à leur contenus spécifiques. Les fins d'un homme peuvent être « égoïstes » ou « altruistes », « raffinées » ou « vulgaires ». Elles peuvent mettre l'accent sur les joies procurées par les « biens matériels » et le confort, ou sur la vie ascétique. L'économie ne se soucie pas de leur contenu et ses lois s'appliquent sans tenir compte de la nature de ces fins.

La praxéologie diffère par conséquent de la *psychologie* et de la *philosophie de l'éthique*. Comme toutes ces disciplines traitent des décisions subjectives des esprits humains individuels, de nombreux observateurs ont cru qu'elles étaient fondamentalement identiques. Ce n'est pas le cas du tout. La psychologie et l'éthique traitent du contenu des fins humaines ; elles se demandent *pourquoi* l'homme choisit telles et telles fins ou à *quelles* fins il *devrait* donner de la valeur. La praxéologie et l'économie traitent de *n'importe* quelles fins données et des conséquences formelles du fait que les hommes ont des fins et emploient des moyens pour y parvenir. La praxéologie et l'économie sont donc des disciplines séparées et distinctes des autres.

Ainsi, toutes les explications de la loi de l'utilité marginale sur des bases psychologiques ou physiologiques sont erronées. De nombreux auteurs ont par exemple basé la loi de l'utilité marginale sur une prétendue « loi de la satiété des besoins », selon laquelle un homme peut manger tant de portions de crème glacée en une fois, etc., et qu'ensuite il devient rassasié. Que cela soit vrai ou non en psychologie n'a aucune espèce d'importance pour l'économie. Ces auteurs concluent de manière erronée que, au début du stock, une deuxième unité peut rapporter davantage de plaisir que la première et donc que l'utilité marginale peut

d'abord croître avant de décroître. Ceci est totalement faux. La loi de l'utilité marginale ne dépend d'aucune hypothèse physiologique ou psychologique mais se fonde sur la vérité praxéologique qui veut que la première unité d'un bien soit utilisée pour satisfaire le besoin le plus urgent, la deuxième unité le deuxième besoin le plus urgent, etc. Il faut se souvenir que ces « unités » doivent pouvoir rendre des services égaux.

Il est par exemple faux de le critiquer de la façon suivante : Prenons les oeufs comme bien en question. Il est possible qu'un homme ait besoin de quatre oeufs pour faire un gâteau. Dans ce cas le deuxième oeuf peut être utilisé pour un besoin moins urgent que le premier et le troisième pour un besoin moins urgent que le deuxième. Mais comme le quatrième oeuf permet de faire un gâteau qui serait sinon impossible, l'utilité marginale du quatrième oeuf est supérieure à celle du troisième.

Cet argument néglige le fait qu'un « bien » n'est pas le matériau physique mais tout matériau dont les unités forment un stock rendant des services égaux. Comme le quatrième oeuf ne rend pas les mêmes services et n'est pas interchangeable avec le premier, les deux oeufs ne sont *pas* des unités d'un même stock et la loi de l'utilité marginale ne s'applique pas du tout à ce cas. Pour traiter dans ce cas les oeufs comme des unités homogènes d'un même bien, il serait nécessaire de considérer *chaque ensemble de quatre oeufs* comme une unité.

Pour résumer la relation et les distinctions entre la praxéologie et chacune des autres disciplines, nous pouvons les décrire comme suit :

- ÷ Pourquoi l'homme choisit les diverses fins : *la psychologie* ;
- ÷ Ce que les fins des hommes devrait être : *la philosophie de l'éthique* et aussi *la philosophie de l'esthétique*.
- ÷ Comment utiliser les moyens pour arriver aux fins : *la technologie* ;
- ÷ Ce que sont et ont été les fins de l'homme et comment il a utilisé des moyens pour y parvenir : *l'histoire* ;
- ÷ Les conséquences formelles du fait que les hommes utilisent des moyens pour atteindre diverses fins choisies : *la praxéologie*.

Quelle est la relation entre la praxéologie et l'analyse économique ? L'économie est une sous-partie de la praxéologie — jusqu'à présent la seule partie pleinement élaborée. Avec la praxéologie comme théorie formelle et générale de l'action humaine, l'économie comprend l'analyse de l'action d'un individu isolé (l'économie de Robinson Crusoe) et, point particulièrement élaboré, l'analyse de l'échange interpersonnel (la catalaxie). Le reste de la praxéologie est un domaine inexploré. Des tentatives ont été faites pour formuler une théorie logique de la guerre et de l'action violente, et la violence sous la forme du gouvernement a été traitée par la philosophie politique et par la praxéologie en indiquant les ef-

fets de l'intervention violente sur le marché libre. Une théorie des jeux a été élaborée et des débuts intéressants ont été fait dans l'analyse logique du vote.

On a suggéré que, comme la praxéologie et l'économie sont des chaînes de raisonnement logiques basés sur quelques prémisses universellement connues, elles devraient, pour être véritablement scientifiques, être élaborées avec les notations symboliques de la logique mathématique.⁴⁴ Ceci constitue un curieux malentendu quant au rôle de la logique mathématique ou « logistique ». En premier lieu, la grande qualité des propositions verbales est précisément que *chacune* a un sens. A l'inverse les symboles algébriques et logiques, tels qu'ils sont utilisés par la logistique, n'ont pas de sens en eux-mêmes. La praxéologie affirme que l'axiome de l'action est vrai et (avec quelques axiomes empiriques — comme l'existence d'une grande variété de ressources et d'individus) toutes les propositions de l'économie en sont déduites par les lois de l'inférence logique, chaque proposition étant verbale et ayant un sens. Si l'on utilisait la liste des symboles de la logistique, les propositions n'auraient pas de signification. La logistique, par conséquent, est bien plus adaptée aux sciences physiques où, contrairement à la science de l'action humaine, ce sont les conclusions qui sont connues plus que les axiomes. Dans les sciences physiques les prémisses ne sont qu'hypothétiques et des déductions logiques en sont tirées. Il n'y a pas de raison dans ces cas d'avoir des propositions avec un sens à chaque étape du raisonnement et par conséquent le langage symbolique et mathématique est plus utile.

Développer l'économie verbalement, de manière simple, puis la traduire dans les symboles de la logistique pour finalement retraduire les propositions en français, n'a aucun sens et viole le principe scientifique fondamental du rasoir d'Occam, qui réclame la plus grande simplicité possible et d'éviter la multiplication inutile des entités ou des processus.

Contrairement à ce que l'on aurait pu croire, l'usage de la logique verbale n'est pas inférieur à la logistique. Au contraire, cette dernière est un simple outil auxiliaire basé sur la première. Car la logique formelle traite des lois nécessaires et fondamentales de la pensée, qui doivent être

⁴⁴ Cf. G.J. Schuller, « Rejoinder, » *American Economic Review*, mars 1951, p. 188. Pour une réponse voir Murray N. Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics » dans Mary Sennholz, éd. *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises* (Princeton, N.J.: D. Van Nostrand, 1956), p. 227. Voir aussi Boris Ischboldin, « A Critique of Econometrics, » *Review of Social Economy*, septembre 1960, pp. 110-27 ; et Vladimir Niksa, « The Role of Quantitative Thinking in Modern Economic Theory, » *Review of Social Economy*, septembre 1959, pp. 151-73.

exprimées verbalement, et la logistique n'est qu'un système symbolique qui utilise cette logique verbale formelle comme fondation. La praxéologie et l'économie n'ont par conséquent pas le moins du monde besoin de s'excuser pour l'usage de la logique verbale — base fondamentale de la logique symbolique, et qui possède un sens à toute étape du chemin.⁴⁵

Annexe B : Des fins et des moyens

On accuse souvent toute théorie fondée sur une séparation logique des *moyens* et des *fins* d'être irréaliste parce que les deux sont souvent amalgamés ou fusionnés en une entité. Pourtant si l'homme agit intentionnellement, il poursuit par conséquent des *fins*, et quelle que soit la route qu'il prend il doit, *ipso facto*, employer des *moyens* pour les atteindre. La distinction entre les fins et les moyens est une distinction logique nécessaire enracinée dans toute action humaine — dans toute action intentionnelle en fait. Il est difficile de voir le sens qu'a une négation de cette vérité primordiale. Le seul sens qu'a l'accusation concerne les cas où certains *objets*, ou plutôt certains *modes d'action*, deviennent des fins en soi tout autant que des moyens pour d'autres fins. Ceci, bien entendu, peut souvent se produire. Il n'y a aucune difficulté cependant à les incorporer dans une analyse, comme il a été fait plus haut. Ainsi, un homme peut travailler dans un emploi non seulement pour la paie mais aussi parce qu'il tire du plaisir du travail ou du lieu. En outre tout désir d'argent est le désir d'un moyen pour atteindre d'autres fins. Les critiques de la praxéologie confondent la séparation nécessaire et éternelle des fins et des moyens en tant que *concepts* avec leur coïncidence fréquente dans une ressource concrète particulière ou un cours spécifique de l'action.

⁴⁵ Cf. René Poirier, « Sur la Logique » dans André Lalande, *Vocabulaire technique et critique de la philosophie* (Paris : Presses Universitaires de France, 1951), pp. 574–75.

2

L'échange direct

1. Les types d'action interpersonnelle : la violence

L'analyse du premier chapitre était basée sur les implications logiques de l'hypothèse de l'action et ses résultats valent pour toute action humaine. L'*application* de ces principes se confinait cependant à « l'économie de Robinson Crusoë » où les actions d'individus isolés sont considérées en elles-mêmes. Dans ces situations il n'y a aucune interaction entre des personnes. L'analyse pourrait ainsi aisément et directement être appliquée à n Crusoës isolés sur n îles ou zones isolées. La tâche suivante consiste à appliquer et à étendre l'analyse pour prendre en compte les interactions entre les êtres humains individuels.

Supposons que Crusoë finisse par découvrir qu'un autre individu, disons Jackson, menait également une existence isolée à l'autre bout de l'île. Quels types d'interactions peuvent-ils désormais se produire entre eux ? Un type d'action est la *violence*. Crusoë peut ainsi nourrir une forte haine envers Jackson et décider de le tuer ou sinon de le blesser. Dans ce cas Crusoë parviendrait à sa fin — le meurtre de Jackson — en commettant un acte de violence. Ou alors Crusoë peut décider qu'il aimerait exproprier Jackson de sa maison et de sa collection de fourrure et utiliser l'assassinat de Jackson comme moyen pour atteindre cette fin. Dans les deux cas le résultat est que Crusoë gagne en satisfaction au détriment de Jackson qui, c'est le moins que l'on puisse dire, subit une grande perte psychique. L'action basée sur une *menace de violence*, sur l'*intimidation*, est fondamentalement similaire. Ainsi Crusoë peut menacer Jackson avec un couteau et le détrousser de ses fourrures et provisions. Les deux exemples sont des cas d'*action violente* et impliquent un

gain pour quelqu'un aux dépens d'une autre personne. Les facteurs suivants, seuls ou en combinaison, peuvent conduire Crusoë (ou Jackson) à *s'abstenir* de toute action violente envers l'autre :

1) Il peut sentir que l'usage de la violence contre un autre être humain est *inhumain*, c'est-à-dire que se retenir d'utiliser la violence contre une autre personne est une fin en soi, dont le rang sur son échelle de valeur est plus élevé que celui de tout avantage, sous forme de capital ou de biens de consommation, qu'il pourrait retirer d'une telle action.

2) Il peut décider que se livrer à une action violente pourrait bien établir un fâcheux précédent, entraînant l'autre à prendre les armes contre lui, de sorte qu'il pourrait finir par être victime au lieu de vainqueur. S'il commence un type d'action où l'on doit gagner au détriment d'un autre, alors il doit faire face au fait que *lui* pourrait se révéler le perdant suite à cette action.

3) Même s'il sent que son action violente conduira au bout du compte à sa victoire face à l'autre, il peut conclure que « les coûts de guerre » dépasseraient le bénéfice net de la victoire. Ainsi la désutilité du temps et de l'énergie de travail dépensés en *faisant la guerre* (la guerre pouvant être définie comme une action violente utilisée par deux adversaires ou plus), en accumulant des *armes* pour la guerre (biens du capital pour des usages guerriers), etc., pourrait, en définitive, dépasser les gains de la conquête.

4) Même si Crusoë se sent raisonnablement certain de la victoire et croit que les coûts du combat seront bien plus faibles que l'utilité du butin de sa conquête, ce gain à court terme peut bien peser moins lourd dans sa décision que les pertes à long terme. Ainsi, la conquête des fourrures et de la maison de Jackson peut ajouter à sa satisfaction pendant un moment après la « période de production » (= la préparation de la guerre + la durée de la guerre elle-même), mais, après un temps, sa maison se détériorera et ses fourrures perdront toute leur valeur. Il peut alors conclure que, par le meurtre de Jackson, il a perdu de manière permanente les nombreux services qu'un Jackson encore en vie aurait pu fournir. Ceci pourrait être la simple compagnie ou d'autres types de biens de biens de consommation ou du capital. *Comment* Jackson aurait pu aider Crusoë sans recours à la violence sera indiqué plus loin mais, en tout cas, Crusoë peut être retenu d'user de la violence en estimant davantage la désutilité des conséquences à long terme que l'utilité des bénéfices à court terme. D'un autre côté sa préférence temporelle peut être si grande que les bénéfices à court terme l'emportent dans sa décision sur les pertes à long terme.

Il est possible que Crusoë puisse entreprendre une action violente sans prendre en considération les coûts de la guerre ou les conséquences

à long terme, auquel cas ses actions se révéleront être erronées, c'est-à-dire que les moyens utilisés n'étaient pas adéquats pour maximiser son revenu psychique.

Au lieu de tuer son adversaire, Crusoë peut découvrir qu'il est plus utile de le réduire en *esclavage* et, sous la menace continuelle de la violence, forcer Jackson à accepter de dépenser son travail pour satisfaire les désirs de Crusoë plutôt que les siens.¹ Avec l'esclavage le maître traite les esclaves comme il le fait avec son bétail, ses chevaux et les autres animaux, les utilisant comme facteurs de production pour satisfaire ses désirs, les nourrissant, les logeant, etc., juste assez pour leur permettre de continuer à être au service du maître. Il est vrai que l'esclave est d'accord avec cet arrangement mais cet accord résulte d'un choix entre travailler pour le maître et subir des blessures par application de la violence. Le travail dans ces conditions est qualitativement différent du travail sans menace de violence et peut être qualifié de *travail obligatoire* par opposition au *travail libre* ou *travail volontaire*. Si Jackson est d'accord pour continuer à travailler comme esclave sous les ordres de Crusoë, cela ne veut *pas* dire qu'il est un partisan enthousiaste de son propre esclavage. Cela signifie juste qu'il ne croit pas que la *révolte* contre son maître améliorerait sa condition en raison des *coûts* de la révolte en termes de possible violence qui lui serait infligée, du travail de préparation et de combat, etc.

L'argument selon lequel l'esclave serait un partisan enthousiaste du système en raison de la nourriture, etc., fournie par son maître, ignore que dans ce cas la violence et la menace de violence par le maître ne seraient pas nécessaires. Jackson se mettrait simplement et volontairement au service de Crusoë et cet arrangement ne constituerait pas un esclavage mais un autre type qui sera étudié dans la prochaine partie.^{2,3} Il est clair

¹ Pour une discussion du passage du meurtre à l'esclavage, cf. Franz Oppenheimer, *The State* (New York : Vanguard Press, 1914, republié en 1928), pp. 55-70 et suivantes.

² Il est vrai que l'homme, étant ce qu'il est, ne peut absolument pas garantir un service à vie à un autre dans le cadre d'un arrangement volontaire. Jackson pourrait ainsi à présent être d'accord pour travailler à vie sous la direction de Crusoë en échange de la nourriture, de l'habillement, etc., mais il ne peut pas garantir qu'il ne changera pas d'avis à un moment du futur et ne décidera jamais de partir. En ce sens la personne et la volonté propres de l'homme sont « inaliénables », c'est-à-dire ne peuvent pas être abandonnées à quelqu'un d'autre pour toute période future.

³ Un tel arrangement n'est *pas une garantie* de « sécurité » des provisions, car personne ne peut garantir une offre constante de tels biens. Cela signifie

que l'esclave est toujours en moins bonne situation qu'il ne le serait sans la menace de violence de la part du maître et que ce dernier tire par conséquent toujours son bénéfice aux dépens de l'esclave.

La relation interpersonnelle dans le cadre de l'esclavage est connue comme étant une relation *hégémonique*.⁴ Cette relation concerne l'ordre et l'obéissance, les ordres étant respectés grâce aux menaces de violence. Le maître utilise les esclaves comme instruments, comme facteurs de production, pour satisfaire ses désirs. L'esclavage, ou l'hégémonie, se définit donc comme un système où l'un doit travailler sous les ordres d'un autre sous la menace de violence. Dans le cadre de l'hégémonie l'homme qui obéit — « l'esclave », le « serf », le « pupille » ou le « sujet » — n'a le choix qu'entre deux possibilités : (1) se soumettre au maître ou au « dictateur » ; ou (2) se révolter contre le régime de violence en faisant lui-même usage de violence ou en refusant d'obéir aux ordres. S'il choisit la première solution il se soumet au dirigeant hégémonique et toutes les autres décisions et actions sont le fait du chef. Le sujet choisit *une fois pour toutes* en décidant d'obéir au chef ; les autres choix sont faits par ce dernier. Le sujet agit comme un facteur de production passif pour le compte du maître. Après cet acte de choix unique (continuellement reconduit) fait par l'esclave, il participe au travail forcé ou obligatoire et seul le dictateur est libre de choisir et d'agir.

L'action violente peut conduire aux développements suivants : (a) une lutte sans résultat, où aucun adversaire ne sort vainqueur, auquel cas la guerre peut continuer par intermittence pendant une longue période ou alors l'action violente peut cesser et la *paix* (l'absence de guerre) s'installer ; (b) le vainqueur peut tuer la victime, auquel cas il n'y a plus d'autre action interpersonnelle entre les deux protagonistes ; (c) le vainqueur peut simplement voler la victime et repartir, pour retourner à l'isolement ou peut-être à de violentes razzias intermittentes ; ou (d) le vainqueur peut instaurer une tyrannie hégémonique durable sur la victime par des menaces de violence.

Dans le cas (a) l'action violente a avorté et s'est montrée erronée ; dans (b) il n'y a plus d'interaction interpersonnelle ; dans (c) il y a une alternance entre le vol et l'isolement ; et dans (d) un lien hégémonique durable est établi.

De ces résultats ce n'est que dans (d) que se constitue une configuration durable de relations interpersonnelles. Ces relations sont obligatoires,

simplement que A *croit* que B est plus capable de fournir une quantité de ces biens que lui-même.

⁴ Cf. Mises, *Human Action*, pp. 196–199 [*L'Action humaine*, pp. 207–210], et, pour une comparaison des esclaves et des animaux, *ibid.*, pp. 624–630 [pp. 660–667].

comportant les « échanges » forcés suivants : les esclaves sont traités comme des facteurs de production en échange de nourriture et d'autres provisions ; les maîtres acquièrent des facteurs de production en échange de la fourniture de provisions. Toute configuration durable d'échanges interpersonnels est *appelée* société et il est clair qu'une société n'a été établie que dans le seul cas (d).⁵ Dans le cas de la mise en esclavage de Jackson par Crusoë, la société établie est une société totalement hégémonique.

Le terme de « société » dénote alors un réseau d'échanges interpersonnels entre des êtres humains. Il est évidemment absurde de traiter la « société » comme quelque chose de « réel » avec une force indépendante propre. Il n'y a pas de réalité de la société en dehors des individus qui la composent et dont les actions déterminent le type de réseau social qui s'établira.

Nous avons vu au chapitre 1 que toute action est un échange et savons désormais diviser les échanges en deux catégories. L'un est l'*échange autistique*. Il concerne tout échange qui ne comporte aucune forme d'échange de services interpersonnel. Ainsi, tous les échanges du Crusoë isolé étaient autistiques. A l'inverse, le cas de l'esclavage comportait un *échange interpersonnel*, dans lequel chacun donne certains biens afin d'acquérir d'autres biens de l'autre. Toutefois, dans cette forme d'échange obligatoire seul le dirigeant tire bénéfice de l'échange, car il est le seul à exercer son libre choix. Comme il doit imposer la menace de violence afin de pousser le sujet à pratiquer l'échange, il est clair que ce dernier y perd. Le maître utilise le sujet comme un facteur de production à son seul profit aux dépens du second et cette relation hégémonique peut être appelée *exploitation*. Dans l'échange hégémonique le chef exploite le sujet à son bénéfice.⁶

⁵ Il n'y a bien sûr aucun jugement à cet instant concernant la question de savoir si l'établissement d'une société ou d'une telle société constitue un développement bon, mauvais ou indifférent.

⁶ Ce système a parfois été appelé « coopération forcée » mais nous préférons réserver le terme de « coopération » au résultat des choix volontaires.

2. Les types d'action interpersonnelle : l'échange volontaire et la société contractuelle⁷

A partir de maintenant nous allons développer une analyse du fonctionnement d'une société fondée uniquement sur l'action volontaire, totalement *libre* de toute violence ou menaces de violence. Nous examinerons les actions interpersonnelles purement volontaires et n'ayant aucune trace de relations hégémoniques. Puis, après avoir étudié les lois du *market libre et non entravé*, nous retracerons la nature et les résultats des relations hégémoniques — des actions basées sur la violence ou la menace de violence. Nous verrons les divers effets de l'interférence violente dans les actions volontaires et étudierons les conséquences des évolutions en direction d'un régime d'hégémonie totale, de pur esclavage ou assujettissement. Pour le moment nous limiterons notre discussion à une analyse des actions non entravées par l'existence de la violence de l'homme contre l'homme.

La principale forme de l'interaction volontaire est l'échange interpersonnel volontaire. *A* donne un bien à *B* en échange d'un bien que *B* donne à *A*. L'essence de l'échange est que *les deux individus le pratiquent parce qu'ils en attendent un bénéfice ; sinon ils ne se seraient pas mis d'accord sur l'échange*. Une condition nécessaire pour que l'échange se produise est que *les deux biens font l'objet d'évaluations opposées sur les échelles de valeur respectives des deux parties de l'échange*. Supposons ainsi que *A* et *B* soient les deux échangistes et que *A* donne à *B* le bien *X* en échange du bien *Y*. Pour que l'échange ait lieu leurs échelles de valeur doivent avoir été les suivantes avant l'échange :

<i>A</i>	<i>B</i>
1 — (Bien <i>Y</i>)	1 — (Bien <i>X</i>)
2 — Bien <i>X</i>	2 — Bien <i>Y</i>

(Les parenthèses autour du bien indiquent que la partie ne le possède pas, l'absence de parenthèses indique qu'elle l'a.) *A* possède le bien *X* et *B* le bien *Y*, et chacun donne au bien de l'autre davantage de valeur qu'à sien. Après que l'échange est fait, *A* et *B* sont tous les deux montés sur leur échelle de valeur respective.

Les conditions pour qu'un échange se produise sont ainsi que les biens soient évalués en sens contraire par les deux parties et que chacune

⁷ Pour une analyse de l'échange, voir Menger, *Principles of Economics*, pp. 175–90. Pour une discussion vivante de l'échange, voir Frédéric Bastiat, *Les Harmonies économiques*.

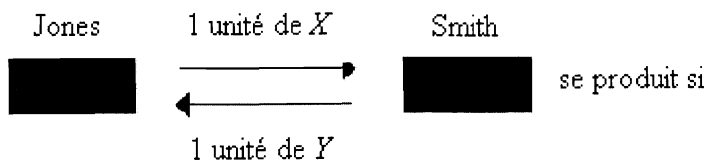
connaît l'existence de l'autre et des biens qu'il possède. Sans connaissance des actifs de l'autre personne aucun échange d'actifs ne pourrait avoir lieu.

Il est clair que les choses qui doivent être échangées sont des *biens*, qui seront utiles à la partie réceptrice. Les biens peuvent être des biens présents ou des biens futurs (ou des titres sur des biens futurs, pouvant être considérés comme équivalents à des biens futurs), ils peuvent être des biens du capital ou des biens de consommation, du travail ou des facteurs donnés par la nature. En tout cas les objets d'un échange doivent être des *moyens rares* pour des fins humaines, puisque s'ils étaient disponible abondamment pour tout le monde ils seraient des conditions générales du bien-être humain et non des objets de l'action humaine. Si une chose était une condition générale du bien-être humain, il n'y aurait pas besoin de donner autre chose pour l'acquérir et elle ne serait pas l'objet d'un échange.

Si les biens en question sont des biens uniques, d'une quantité se montant à une unité, alors le problème de savoir quand des échanges auront et n'auront pas lieu est un problème facile. Si *A* a un vase et *B* une machine à écrire, si chacun connaît l'existence du bien de l'autre et que *A* donne plus de valeur à la machine à écrire et que *B* en donne plus au vase, il y aura échange. Si, au contraire, soit *A* soit *B* donne plus de valeur à ce qu'il a qu'à ce que l'autre possède, alors l'échange n'aura pas lieu. De même un échange se produira si l'une des parties n'a pas connaissance du fait que l'autre a un vase ou une machine à écrire.

Par ailleurs, si les biens sont disponibles en *quantités* d'unités homogènes, le problème devient plus complexe. Dans ce cas, quand il s'agit de déterminer jusqu'à quel point les échanges des deux biens se poursuivront, la loi de l'utilité marginale devient le facteur décisif.⁸ Si Jones et Smith ont certaines quantités d'unités des biens *X* et *Y* en leur possession, pour que Jones échange *une unité* de *X* contre *une unité* de *Y*, les conditions suivantes doivent être vérifiées : Pour Jones, l'utilité marginale de l'unité additionnelle de *Y* doit être supérieure à celle de l'unité du *X* abandonné ; et pour Smith l'utilité marginale de l'unité additionnelle de *X* doit être supérieure à celle de l'unité du *Y* abandonné. Ainsi :

⁸ Strictement parlant la loi de l'utilité marginale s'applique aussi au cas où la quantité n'est que d'une unité et nous pouvons dire que dans l'exemple ci-dessus l'échange aura lieu si pour *A* l'utilité marginale du bien *Y* est plus grande que celle du bien *X* et *vice versa* pour *B*.



pour Jones, l'UM de l'ajout de $Y >$ l'UM de X

pour Smith, l'UM de l'ajout de $X >$ l'UM de Y

(UM = Utilité Marginale)

(Les utilités marginales des biens pour Jones et Smith ne sont bien entendu pas comparables puisqu'elles ne peuvent pas être mesurées et que les deux échelles de valeur ne peuvent pas être réduites à une mesure ou une échelle unique.)

Toutefois, au fur et à mesure que Jones continue à échanger avec Smith des unités de X contre des unités de Y , l'utilité marginale de X pour Jones augmente, en raison de la loi de l'utilité marginale. En outre, l'utilité marginale de l'unité additionnelle de Y continue à diminuer au fur et à mesure que le stock de Y de Jones s'accroît, en raison de l'effet de cette loi. Au bout du compte, par conséquent, Jones atteindra un point où, en cas de nouvel échange de X contre Y , l'utilité marginale de X sera plus grande que celle de l'unité supplémentaire de Y , de sorte qu'il ne fera plus de nouvel échange. De plus, Smith est dans une situation similaire. Au fur et à mesure qu'il continue d'échanger Y contre X , l'utilité marginale de Y augmente pour lui et celle de l'unité supplémentaire de X décroît, du fait de l'action de la loi de l'utilité marginale. Lui aussi atteindra finalement un point où un échange supplémentaire rabaisserait sa position sur son échelle de valeur au lieu de l'élever, de sorte qu'il refusera d'effectuer tout nouvel échange. Comme il faut être deux pour faire affaire, Jones et Smith échangeront des unités de X contre des unités de Y jusqu'à ce que l'un d'eux atteigne un point au-delà duquel tout nouvel échange aboutirait à une perte au lieu d'un profit.

Supposons ainsi que Jones parte d'une situation où *ses actifs* (son stock de biens) consistent en une quantité de cinq chevaux et de zéro vaches alors que Smith part avec cinq vaches et zéro chevaux. Combien d'échanges, s'il y en a, d'une vache contre un cheval seront effectués se reflète dans les échelles de valeur des deux participants. Supposons ainsi que le diagramme de valeur de Jones soit tel qu'indiqué sur la figure 5. Les cercles représentent la valeur de l'utilité marginale de chaque vache additionnelle, lorsque Jones échange un cheval contre une vache. Les

croix représentent l'utilité marginale croissante de chaque cheval abandonné quand Jones fait un échange. Jones s'arrêtera de faire des affaires après le troisième échange, lorsque ses actifs consistent en deux chevaux et trois vaches, car un nouvel échange de ce type ne ferait que le léser.

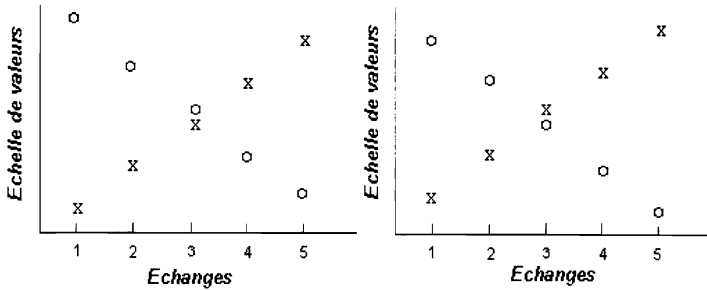


Figure 5 (à gauche) : Jones — Figure 6 (à droite) : Smith

D'un autre côté supposons que le diagramme de valeur de Smith soit celui de la figure 6. Les cercles représentent l'utilité marginale pour Smith de chaque cheval supplémentaire alors que les croix représentent l'utilité marginale de chaque vache cédée. Smith s'arrêtera de commercer après deux échanges et par conséquent Jones devra s'arrêter lui aussi après deux échanges. Cela se terminera avec trois chevaux et deux vaches pour Jones, trois vaches et deux chevaux pour Smith.

Il est presque impossible de surestimer l'importance de l'échange dans un système économique développé. Les échanges interpersonnels exercent une énorme influence sur les activités productives. Leur existence signifie que les biens et les unités de biens ont non seulement une *valeur d'usage direct* pour le producteur mais aussi une *valeur d'échange*. En d'autres termes les biens peuvent désormais être échangés contre d'autres biens plus utiles à l'agent. Un homme échangera une unité d'un bien tant que les biens qu'il permet d'obtenir par l'échange ont une valeur plus grande pour lui que la valeur qu'il avait dans son usage direct, c'est-à-dire tant que sa valeur d'échange est plus grande que sa valeur d'usage direct. Dans l'exemple ci-dessus, les deux premiers chevaux que Jones a échangé les deux premières vaches cédées par Smith avaient une valeur d'échange supérieure à leur valeur d'usage direct aux yeux de leur propriétaire. A partir de cet instant, au contraire, les actifs avaient une valeur d'usage plus élevée que la valeur d'échange qu'il représentait pour leur propriétaire.⁹

⁹ Sur la valeur d'usage et la valeur d'échange, voir Menger, *Principles of Economics*, pp. 226–35.

L'existence et les possibilités de l'échange ouvrent aux producteurs la voie d'une production pour un « marché » plutôt que pour eux-mêmes. Au lieu d'essayer de maximiser son produit dans l'isolement en produisant des biens uniquement pour son propre usage, chacun peut désormais produire des biens en comptant sur leur valeur d'échange, et échanger ces biens contre d'autres qui ont plus de valeur pour lui. Il est évident que puisque ceci ouvre une nouvelle voie à l'utilité des biens, il devient possible à tout un chacun d'accroître sa productivité. Par la praxéologie, nous savons donc que chaque participant de l'échange ne peut en récolter que des avantages et que chacun doit tirer bénéfice de la transaction ; autrement il ne s'y livrerait pas. Nous savons de manière empirique que l'économie d'échange a rendu possible une formidable augmentation de la productivité et des satisfactions pour tous ses participants.

Toute personne peut ainsi produire des biens soit directement pour son propre usage, soit dans le but de l'échanger avec d'autres contre des biens qu'il désire. Dans le premier cas, *il* est le *consommateur* de son propre produit ; dans le second il produit au service d'*autres consommateurs*, c'est-à-dire qu'il « produit pour un marché ». Dans les deux cas il est clair que sur un « marché » libre ce sont les consommateurs qui dictent le cours de la production.

A tout instant un bien, ou une unité d'un bien, peut avoir pour son possesseur une valeur d'usage direct ou une valeur d'échange, ou encore un mélange des deux, et celle qui sera la plus grande déterminera l'action. Des exemples de biens n'ayant qu'une valeur d'usage direct pour leur propriétaire sont ceux d'une économie isolée ou ceux comme des verres de lunettes spécifiques à une prescription individuelle. A l'inverse les producteurs de tels verres ou d'instruments chirurgicaux ne trouvent aucune valeur d'usage direct à ces produits, mais uniquement une valeur d'échange. De nombreux biens, comme ceux de l'exemple d'échange précédent, ont à la fois une valeur directe et une valeur d'échange pour leurs propriétaires. Pour ces biens des changements de condition peuvent faire que la valeur d'usage directe remplace la valeur d'échange dans la hiérarchie de valeurs de l'agent, ou *vice versa*. Ainsi, si une personne possédant un stock de vin se trouve perdre le goût du vin, la valeur d'usage préalablement plus grande que le vin avait pour lui change et la valeur d'échange du vin dépassera sa valeur d'usage, devenue désormais presque nulle. De même une personne adulte peut échanger les jouets qu'elle utilisait étant enfant, leur valeur d'usage ayant dès lors grandement baissé.

D'un autre côté la valeur d'échange des biens peut diminuer, conduisant leurs possesseurs à les utiliser directement plutôt qu'à les échanger. Un chapelier peut ainsi fabriquer un chapeau pour l'échanger, mais un

défaut mineur peut faire chuter la valeur d'échange qu'on pourrait en attendre, de sorte que le chapelier décide de le porter lui-même.

L'un des facteurs les plus importants entraînant un changement de la relation entre la valeur d'usage direct et la valeur d'échange est une augmentation du nombre d'unités d'un stock disponible. Par la loi de l'utilité marginale nous savons qu'un accroissement de la quantité d'un bien disponible diminue l'utilité marginale du stock pour l'usage direct. Plus il y a d'unités disponibles, par conséquent, plus il est probable que la valeur d'échange de l'unité marginale soit supérieure à sa valeur d'usage direct et plus il est vraisemblable que son propriétaire sera prêt à l'échanger. Plus Jones possède de chevaux et plus Smith a de vaches, plus ils sont désireux de les échanger. A l'inverse une baisse du stock augmentera la probabilité que la valeur d'usage direct prédomine.

Le réseau des échanges interpersonnels volontaires forme une société ; il forme aussi un tissu de relations connu sous le nom de *marché*. Une société formée uniquement par le marché dispose d'un *marché libre*, d'un *marché non entravé*, d'un marché non soumis à l'interférence de l'action violente. Une société basée sur des échanges volontaires est qualifiée de *société contractuelle*. En opposition à la société hégémonique basée sur le règne de la violence, le type de société contractuelle est basé sur des relations contractuelles librement consenties entre les individus. Les accords des individus visant à faire des échanges sont appelés des *contrats*, et une société basée sur des accords contractuels volontaires est une société contractuelle. C'est la société du marché libre.

Dans une société contractuelle chaque individu bénéficie du contrat d'échange qu'il fait. Chaque individu est un agent libre de prendre ses propres décisions à chaque étape du chemin. Les relations entre les gens sont ainsi « symétriques » dans un marché libre ; il y a égalité au sens où chaque personne a le même pouvoir de prendre ses propres décisions d'échange. Ceci s'oppose à la relation hégémonique où le pouvoir est asymétrique — où le dictateur prend toutes les décisions pour ses sujets, en dehors de la seule décision d'obéir, pour ainsi dire, sous la menace de la baïonnette.

Les traits caractéristiques de la société contractuelle, du marché libre, sont ainsi l'auto-responsabilité, l'absence de violence, le plein pouvoir de prendre ses propres décisions (sauf celle de se livrer à la violence contre autrui) et des bénéfices pour tous les participants individuels. Les traits caractéristiques d'une société hégémonique sont le règne de la violence, l'abandon à un dictateur du pouvoir de prendre ses propres décisions et l'exploitation des sujets au bénéfice des maîtres. Il sera vu plus loin que les sociétés existantes peuvent être totalement hégémoniques, totalement contractuelles ou constituer divers mélanges des deux, à des

degrés différents, et la nature et les conséquences de ces diverses « économies mixtes » et totalement hégémoniques seront analysées.

Avant d'examiner le processus d'échange plus en avant, il faut se souvenir que pour qu'une personne échange quelque chose il faut tout d'abord qu'elle le *possède*. L'individu abandonne la *propriété* du bien *X* afin d'obtenir la *propriété* du bien *Y*. La propriété par un ou plusieurs propriétaires implique le contrôle et l'usage exclusifs des biens possédés, et ces derniers sont appelés *propriété*. L'absence de violence implique que personne ne peut s'emparer de la propriété d'autrui au moyen de la violence ou de la menace de violence et que la propriété de chaque personne est « à l'abri », garantie contre une telle agression. Quels biens deviennent-ils propriété ? A l'évidence seuls les *moyens rares* font partie de la propriété. Les conditions générales du bien-être, puisqu'elles sont abondantes pour tous, ne font pas l'objet de la moindre action et ne peuvent donc pas être possédées ou devenir propriété. Sur le marché libre il est absurde de dire que quelqu'un « possède » l'air. Ce n'est que si un bien est rare qu'il est nécessaire à tous de l'obtenir, ou d'obtenir sa propriété, pour l'utiliser. La seule façon pour qu'un homme puisse prétendre à la propriété de l'air serait d'user de la violence pour faire respecter cette revendication. Une telle action ne pourrait pas se produire sur le marché libre.

Sur le marché libre, non entravé, un homme peut acquérir la propriété des biens rares comme suit : (1) En premier lieu, *chaque homme a la propriété de sa propre personne*, de sa volonté et de ses actions, et de la manière dont il utilisera son propre travail. (2) Il acquiert les facteurs rares donnés par la nature soit en s'appropriant pour son propre usage des facteurs jusque là inutilisés, soit en les recevant en cadeau de quelqu'un d'autre qui, en dernière analyse, doit les avoir acquis en tant que facteurs jusque là inutilisés.¹⁰ (3) Il acquiert des biens du capital ou des biens de consommation soit en mêlant son propre travail aux facteurs donnés par la nature pour les produire, soit en les recevant comme cadeau de quelqu'un d'autre. Comme dans le cas précédent, les cadeaux doivent en définitive remonter eux-mêmes à la production par un agent de biens grâce à l'application de son travail. Il est clair que ce seront les facteurs donnés par la nature, les biens du capital et les biens de consommation *durables* qui seront susceptibles d'être offerts comme cadeaux, car des biens de consommation non durables seront vraisemblablement consommés rapidement. (4) Il peut *échanger* tout type de

¹⁰ Analytiquement, recevoir un facteur de quelqu'un comme cadeau repousse simplement le problème à un stade antérieur. A un certain moment l'agent doit se l'être approprié dans la sphère des facteurs inutilisés, comme Crusoë s'était approprié la terre inutilisée de l'île.

facteur (service de travail, facteur naturel, bien du capital, bien de consommation) contre tout type de facteur. Il est clair que les cadeaux et les échanges en tant que source de la propriété doivent au bout du compte remonter à : *la propriété de sa personne, l'appropriation de facteurs naturels non utilisés et la production de biens du capital et de biens de consommation*, sources ultimes de l'acquisition de la propriété dans un système économique libre. Pour que le don ou l'échange de biens aient lieu, ils doivent d'abord être obtenus par les agents individuels de l'une de ces manières. L'enchaînement logique des événements est donc : Un homme possède sa propre personne ; il s'approprie des facteurs naturels non utilisés ; il utilise ces facteurs pour produire des biens du capital et des biens de consommation qui deviennent les siens ; il utilise les biens de consommation et/ou les donne, ainsi que les biens du capital, à d'autres ; il échange certains de ces biens contre d'autres biens qui sont de la même façon devenus propriété d'autres individus.^{11,12} Telles sont les méthodes d'acquisition des biens qui valent sur le marché libre et elles incluent tout, à l'exception de la méthode d'expropriation violente ou *par invasion* de la propriété d'autrui.¹³

Au contraire des conditions générale du bien-être, qui sur un marché libre ne peuvent pas faire l'objet d'une appropriation et devenir propriété, les biens rares utilisés dans la production doivent toujours être sous le contrôle de *quelqu'un* et par conséquent doivent toujours être *propriété* de quelqu'un. Sur le marché libre les biens seront possédés par ceux qui

¹¹ Sur la propriété de soi et l'acquisition de la propriété, cf. la discussion classique de John Locke, « An Essay Concerning the True Original Extent and End of Civil Government, Second Treatise » dans Ernest Barker ed., *Social Contract* (Londres : Oxford University Press, 1948), pp. 15–30.

¹² Le problème de la propriété de soi est compliqué par la question des *enfants*. Les enfants ne peuvent pas être considérés comme propriétaires d'eux-mêmes parce qu'ils ne sont pas encore en possession du pouvoir de raison nécessaire pour diriger leurs actions. Le fait que les enfants soient sous l'autorité hégémonique de leurs parents jusqu'à ce qu'ils soient assez âgés pour devenir des êtres se possédant eux-mêmes n'est donc pas contraire à la propriété de soi, l'autorité exercée sur eux appartiendra à certains individus ; sur un marché libre elle résidera chez leurs *producteurs*, leurs parents. D'un autre côté la propriété des parents dans ce cas unique n'est pas totale : les parents ne peuvent pas blesser les enfants comme ils le veulent. Les enfants, peu après leur naissance, commencent à acquérir le pouvoir de raisonner des êtres humains et ont en eux le développement potentiel de pleins propriétaires d'eux-mêmes. Sur le marché libre, l'enfant sera donc défendu contre les actions violentes de la même façon qu'un adulte. Sur les enfants, voir *ibid*, pp. 30–38.

¹³ Pour en savoir plus sur les actes d'invasion et les actes sans invasion, voir la partie 13 plus loin.

les ont produits et mis les premiers en usage, ou par ceux qui les ont reçus en cadeau. De façon similaire, dans un système de violence et de liens hégémoniques, une ou plusieurs personnes doivent superviser et diriger les opérations de ces biens. Quiconque accomplit ces fonctions a de fait ces biens en propriété, quelle que soit la définition légale de la propriété. Ceci s'applique aux personnes et à leurs services tout comme aux biens matériels. Sur le marché libre chacun est pleinement propriétaire de sa personne, alors que dans un système de liens hégémoniques complets il est soumis à la propriété d'autres gens, en dehors de la seule décision de ne pas se révolter contre l'autorité du propriétaire. Les régimes violents ou hégémoniques n'*abolissent* pas et ne peuvent pas abolir la propriété, qui découle des fondements de l'action humaine, mais se contentent de la transférer d'une personne ou d'un groupe de personnes (les producteurs ou les propriétaires naturels) à un autre groupe.

Nous pouvons à ce stade résumer brièvement les divers types d'action humaine dans le tableau suivant :

Action humaine

- I. Isolement (échange autistique)
- II. Action interpersonnelle
 - A. Acte d'invasion
 - 1. Guerre
 - 2. Meurtre, agression
 - 3. Vol
 - 4. Esclavage
 - B. Acte sans invasion
 - 1. Dons
 - 2. Échange volontaire

Le présent chapitre et les suivants sont consacrés à l'analyse d'une société sans invasion, en particulier celle constituée par l'échange interpersonnel volontaire.

3. L'échange et la division du travail

En décrivant les conditions devant prévaloir pour que l'échange interpersonnel ait lieu (comme la condition d'évaluations en sens contraire), nous avons implicitement supposé qu'il devait y avoir *deux biens différents* faisant l'objet de l'échange. Si Crusoë sur un bout de

l'île ne produisait que des baies et que Jackson ne produisait à l'autre bout que le même type de baies, alors il n'y aurait aucune base permettant à un échange de se produire entre eux. Si Jackson produisait 200 baies et Crusoë 150 il serait absurde de supposer qu'un échange de baies serait effectué entre eux.¹⁴ La seule action interpersonnelle volontaire concernant les baies qui puisse se produire serait un don de l'un à l'autre.

Si des échangistes doivent échanger deux biens différents, ceci implique que chaque partie doit avoir une proportion différente d'actifs par rapport à ses désirs. Chacun doit s'être relativement *spécialisé* dans l'acquisition de biens différents de ceux que l'autre a produit. Cette spécialisation de chaque individu peut s'être produite pour l'une quelconque des trois raisons différentes suivantes, ou pour toute combinaison des trois : (a) des différences d'adéquation et de rendement des facteurs naturels ; (b) des différences portant sur des biens du capital et des biens de consommation durables donnés ; (c) des différences de talent et de goût pour les différents types de travail.¹⁵ Ces facteurs, en plus de la valeur d'échange potentielle et de la valeur d'usage des biens, déterminera la ligne de production dans laquelle entrera l'agent. Si la production est orientée vers l'échange, alors la valeur d'échange jouera un rôle majeur dans sa décision. Crusoë peut ainsi avoir découvert des récoltes abondantes sur son coin de l'île. Ces ressources, ajoutées à son talent plus important dans les travaux agricoles et à la désutilité plus faible de cette occupation causée par un goût pour l'agriculture, pourraient le conduire à choisir de travailler la terre, alors que le plus grand talent de Jackson pour la chasse et un gibier plus abondant le conduiront à choisir de se spécialiser dans la chasse et la pose de pièges. L'échange, processus productif pour les deux participants, implique la spécialisation de la production, également appelée *division du travail*.

L'ampleur de la division du travail au sein d'une société dépend de la *taille du marché pour ses produits*. Ce dernier détermine la valeur d'échange que le producteur sera capable d'obtenir pour ses biens. Ainsi, si Jackson sait qu'il pourra échanger une partie de ses prises contre les grains et les fruits de Crusoë, il peut fort bien dépenser tout son travail à la chasse. Il sera alors capable de consacrer tout son temps de travail à chasser, tandis que Crusoë consacre le sien à l'agriculture, et leurs « surplus » seront échangés jusqu'aux limites analysées dans la partie précé-

¹⁴ Il est possible que Crusoë et Jackson, pour se distraire réciproquement, se passent et repassent 50 baies entre eux. Ceci ne serait cependant pas un véritable échange mais une participation conjointe à un bien de consommation agréable — à un jeu.

¹⁵ La classe (b) peut au fond être réduite à des différences de classes (a) et (c) qui expliquent leur production.

dente. Au contraire si, par exemple, Crusoë mange peu de viande, Jackson ne sera pas capable d'en échanger beaucoup et sera forcé d'être bien plus directement autonome, produisant ses propres grains et fruits tout comme la viande.

Il est clair que, praxéologiquement, le fait même de l'échange et de la division du travail implique qu'il faille qu'elle soit plus productive que le travail isolé, autistique, pour tous les gens concernés. L'analyse économique seule ne nous fournit toutefois pas d'information sur la fabuleuse augmentation de productivité qu'apporte la division du travail à la société. Celle-ci se fonde sur une autre connaissance empirique, à savoir l'immense *diversité* des êtres humains et du monde qui les entoure. C'est un fait que, se superposant à l'unité fondamentale des espèces et des objets de la nature, il existe une grande diversité. Il y a en particulier une forte variété des facteurs déjà mentionnés qui conduiraient au développement de la spécialisation : concernant les localisations et les types de ressources naturelles et concernant les capacités, les talents et les goûts des êtres humains. Comme l'écrit le professeur von Mises :

L'on peut aussi bien considérer que ces deux faits n'en font qu'un, à savoir la multiplicité de la nature qui fait de l'univers un complexe d'innombrables variantes. Si la surface du globe était telle que les conditions physiques de production fussent les mêmes en tous les points, et qu'un homme fût égal à tous les hommes [...], les hommes ne se seraient pas orientés vers la division du travail.¹⁶

Il est clair que les conditions de l'échange, et par conséquent une productivité accrue pour les participants, seront présentes là où *chaque partie possède une supériorité dans la productivité pour l'un des biens échangés* — supériorité qui peut être due soit à de meilleurs facteurs naturels, soit aux capacités du producteur. Si les individus abandonnent les tentatives visant à satisfaire leurs désirs de manière isolée et que chacun consacre son temps de travail à la spécialité où il excelle, il est clair que la productivité totale de chacun des produits est accrue. Si Crusoë peut produire plus de baies par unité de temps et Jackson peut tuer plus de gibier, il est clair que la productivité dans les deux domaines est augmentée si Crusoë se consacre pleinement à la production de baies et Jackson à la chasse, après quoi ils peuvent échanger une partie des baies contre

¹⁶ Mises, *Human Action*, pp. 157 et suivantes [L'Action humaine, p. 167]. Le bout de phrase traduit par « les hommes ne se seraient pas orientés vers la division du travail » de la traduction française aux PUF, se traduirait littéralement par « la division du travail n'offrirait aucun avantage à l'homme qui agit ». NdT]. Sur le caractère envahissant de la multitude des variantes, cf. aussi F.A. Harper, *Liberty, A Path to Its Recovery* (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education, 1949), pp. 65–77, 139–141.

une partie du gibier. En plus de cela, la spécialisation à plein temps dans une branche de production est susceptible d'améliorer la productivité de chacun dans sa branche et d'intensifier la supériorité relative de chacun.

Plus surprenant est le cas dans lequel un individu est supérieur à un autre dans toutes les branches de la production. Supposons par exemple que Crusoë soit supérieur à Jackson à la fois dans la production de baies et dans celle de la production de gibier. Existe-t-il des possibilités d'échange dans cette situation ? On pourrait répondre de manière superficielle qu'il n'y en a pas et que les deux continueront dans l'isolement. En réalité, il sera payant pour Crusoë de se spécialiser dans la branche de production où il possède la plus grande supériorité *relative* de production, puis d'échanger ce produit contre celui dans lequel Jackson se spécialise. Il est clair que le producteur inférieur tire bénéfice en recevant certains des produits du producteur supérieur. Ce dernier tire également bénéfice, toutefois, en étant libre de se consacrer au produit où sa supériorité productive est la plus grande. Ainsi, si Crusoë possède une grande supériorité dans la production de baies et une supériorité faible dans la production de gibier, il tirera cependant des bénéfices en consacrant tout son temps de travail à la production de baies et échangera ensuite certaines de ses baies contre les produits de la chasse de Jackson. Dans un exemple mentionné par le professeur Boulding :

Un médecin qui est un excellent jardinier peut fort bien préférer employer un homme moins bon jardinier que lui parce qu'il peut consacrer davantage de temps à sa pratique médicale.¹⁷

Cet important principe — que l'échange peut avoir lieu de manière bénéfique même lorsqu'un parti est supérieur dans les deux branches de production — est connu sous le nom de *loi d'association*, de *loi des coûts comparatifs* ou de *loi des avantages comparatifs*.

Avec une variété universelle offrant des possibilités de spécialisation, et des conditions favorables d'échange survenant même lorsqu'un parti est supérieur dans deux domaines, les grandes occasions abondent pour favoriser la diffusion de la division du travail et l'extension du marché. Au fur et à mesure que davantage et davantage de gens sont liés entre eux dans le réseau de l'échange, le marché devient plus « grand » pour chacun de ses produits et la valeur d'échange l'emporte de plus en plus sur la valeur d'usage direct dans les décisions du producteur. Supposons ainsi qu'il y ait cinq personnes sur une île déserte et que chacune se spécialise dans la branche de production où il possède un avantage compara-

¹⁷ Kenneth E. Boulding, *Economic Analysis* (1ère édition ; New York : Harper & Bros., 1941), p. 30 ; également *ibid.*, pp. 22-32.

tif ou absolu. Supposons que chacun se concentre sur les produits suivants :

- A les baies
- B le gibier
- C le poisson
- D les oeufs
- E le lait

Avec davantage de gens participant au processus de marché, les occasions d'échange sont désormais grandement accrues pour chaque agent. Ceci est vrai bien que chaque acte particulier d'échange se déroule uniquement entre deux personnes et ne comprenne que deux biens. Ainsi, comme le montre la figure 7, le réseau d'échange suivant peut s'instaurer : La valeur d'échange prend désormais une place bien plus importante dans les décisions des producteurs. Crusoë (si A est Crusoë) sait maintenant que s'il se spécialise dans les baies, il n'aura plus à compter sur le seul Jackson pour les accepter mais pourra les échanger contre les produits de plusieurs autres personnes. Une perte soudaine de goût pour les baies de Jackson n'appauvrira pas Crusoë et ne le privera pas de toutes les autres nécessités comme auparavant. En outre les baies apporteront désormais à Crusoë une variété de produits plus large, chacun en bien plus grande abondance qu'auparavant, d'autres devenant disponibles alors qu'il ne l'étaient pas plus tôt. La plus grande productivité, le marché plus important et le rôle prépondérant de la valeur d'échange valent pour tous les participants du marché.

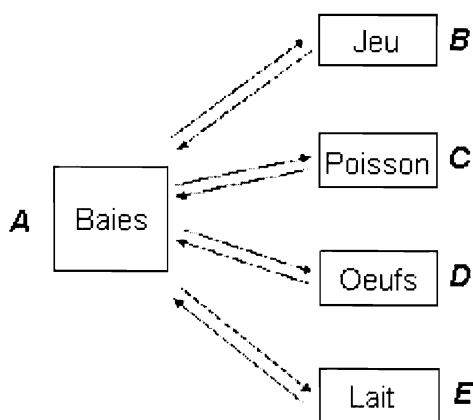


Figure 7 : Réseau d'échanges de A

Ce diagramme décrit le réseau d'*échanges de A*. Ce dernier entretient des relations d'échange avec chacun des autres agents. Pour chacun de ces derniers le réseau serait similaire.

Il est évident, comme nous le montrerons plus loin dans les parties traitant de l'échange indirect, que la société contractuelle du marché est une société authentiquement *coopérative*. Chacun se spécialise dans la tâche pour laquelle il est le mieux adapté et sert ses semblables afin de se servir lui-même en échange. Chaque personne, en produisant pour échanger, coopère volontairement et sans coercition avec ses semblables. Au contraire de la forme de société hégémonique, dans laquelle une personne ou un groupe de personnes exploite les autres, une société contractuelle laisse chacun libre de tirer personnellement bénéfice du marché et en conséquence de faire faire également des bénéfices aux autres. Un aspect intéressant de cette vérité praxéologique est que ce bénéfice offert aux autres survient quels que soient les *motifs* des personnes impliquées dans l'échange. Jackson peut ainsi se spécialiser dans la chasse et dans l'échange de gibier contre d'autres produits même s'il est indifférent aux autres participants, voire même s'il les détestent cordialement. Pourtant, quels que soient ses motifs, ces autres participants tirent avantage de ses actions comme conséquence indirecte mais nécessaire de son propre bénéfice. C'est ce processus presque merveilleux, par lequel un homme est source de bénéfice pour les autres lorsqu'il poursuit son propre avantage, qui a conduit Adam Smith à déclaré qu'il semblait presque qu'une « main invisible » dirigeait le déroulement des actions.¹⁸

Ainsi, en expliquant les origines de la société, il n'est pas nécessaire d'imaginer une quelconque communion mystique ou un quelconque « sens d'appartenance commune » chez les individus. Ces derniers reconnaissent, par l'usage de la raison, les avantages de l'échange résultant de la plus grande productivité de la division du travail et ils se mettent à suivre ce cours avantageux des choses. Il est en fait beaucoup plus probable que les sentiments d'amitié et de communion soient les *effets* d'un régime de coopération sociale (contractuelle) plutôt que sa cause. Supposons par exemple que la division du travail n'ait pas été productive ou

¹⁸ Les critiques d'Adam Smith et des autres économistes qui accusent ceux-ci de « supposer » que Dieu, ou la Nature, dirige le processus du marché par une « main invisible » au bénéfice de tous les participants est totalement à côté de la plaque. Le fait que le marché réponde au bien-être de chaque individu y participant est une *conclusion* basée sur une analyse scientifique et non une hypothèse sur laquelle l'analyse serait basée. La « main invisible » était une simple métaphore utilisée lors du commentaire de ce processus et de ses résultats. Cf. William D. Grampp, « Adam Smith and the Economic Man, » *Journal of Political Economy*, Août 1948, pp. 315–336, et plus particulièrement pp. 319–320.

que les hommes n'aient pas réussi à s'apercevoir de sa productivité. Dans ce cas il y aurait très peu d'occasions d'échange, voire aucune, et chaque homme essaierait d'obtenir ses biens dans une indépendance autistique. Le résultat serait indubitablement une lutte acharnée pour prendre possession des biens rares puisque, dans un tel monde, le gain de biens utiles de chacun serait une perte pour un autre. Il serait presque inévitable qu'un tel monde autistique ait une tendance marquée à la violence et à la guerre perpétuelle. Comme chaque homme ne tirerait bénéfice de ses semblables qu'à leurs dépens, la violence prévaudrait et il semble hautement probable que des sentiments d'hostilité mutuelle y soient dominants. Comme dans le cas des animaux se battant pour des os, un tel monde guerrier ne pourrait engendrer que la haine et l'hostilité entre les hommes. La vie serait une amère « lutte pour la survie ». Au contraire, dans un monde de coopération sociale volontaire par le biais d'échanges mutuellement avantageux, où le bénéfice de chacun est le *bénéfice* d'un autre, il est évident qu'une large place est offerte au développement de la sympathie sociale et des amitiés humaines. C'est la société pacifique, coopérative, qui crée les conditions favorables aux sentiments d'amitié entre les hommes.

Les bénéfices mutuels produits par l'échange offrent une incitation majeure (comme dans le cas de Crusoë plus haut) aux *agresseurs* (les premières personnes à se lancer dans une action violente contre d'autres) potentiels pour réduire leur agression et pour coopérer pacifiquement avec leurs semblables. Les individus décident alors que les avantages de la spécialisation et de l'échange dépassent les avantages que pourrait rapporter la guerre. Une autre caractéristique de la société de marché formée par la division du travail est sa permanence. Les désirs des hommes sont renouvelés à chaque période et ils doivent donc essayer d'obtenir pour eux-mêmes une nouvelle quantité de biens à chaque période. Crusoë veut un taux constant d'approvisionnement en gibier et Jackson aimerait avoir une offre continue de baies, etc. Les relations sociales formées par la division du travail tendent par conséquent à devenir permanentes quand les individus se spécialisent dans des tâches différentes et continuent de produire dans ces domaines.

Il existe un type d'échange, moins important, qui ne comporte *pas* de division du travail. Il s'agit de l'échange des *mêmes types de travail* pour certaines tâches. Supposons ainsi que Crusoë, Jackson et Smith essaient d'enlever des troncs de leurs champs. Si chacun ne s'occupe que du nettoyage de son propre champ il faudrait beaucoup de temps. Toutefois, si chacun participe pendant un certain temps à un effort conjoint pour enlever les troncs des autres en les faisant rouler, la productivité des opérations de dégagement serait grandement accrue. Chaque homme pourrait

terminer la tâche en un temps plus court. Ceci est particulièrement vrai pour des opérations comme l'enlèvement de lourds troncs, qu'un homme seul ne pourrait pas du tout accomplir et qui ne pourrait être obtenu que par un accord d'action conjointe. Dans ces cas chaque homme donne de son travail dans le champ d'un autre pour recevoir en échange le travail des autres dans son champ, ce dernier valant davantage pour lui. Un tel échange comporte une *combinaison* du même type de travail, plutôt qu'une division du travail en différents types, et ce en vue d'accomplir des tâches au-delà des capacités disponibles d'un individu isolé. Ce type de renvoi d'ascenseur (« log-rolling ») coopératif n'impliquerait cependant que des alliances temporaires basées sur des tâches spécifiques et n'établirait pas, comme le fait la spécialisation et la division du travail, de liens d'échange permanents et de relations sociales.¹⁹

La grande étendue de la division du travail ne se restreint pas aux situations dans lesquelles chaque individu fabrique la totalité d'un produit particulier, comme dans le cas précédent. La division du travail peut conduire à la spécialisation des individus dans les différents *stades de production* nécessaires à la production d'un bien de consommation donné. Pour un marché plus large et qui le permet, les différents individus se spécialisent ainsi par exemple dans les différents stades associés à la production du sandwich au jambon dont il a été question dans le premier chapitre. La productivité générale est grandement accrue quand certaines personnes et certaines régions se spécialisent dans la production de minerai de fer, certaines dans la production de différents types de machines, certaines encore dans la cuisson du pain, certaines dans l'emballage de la viande, certaines dans la vente au détail, etc. L'essence des économies de marché développées réside dans le cadre de l'échange coopératif émergeant d'une telle spécialisation.²⁰

4. Les termes de l'échange

Avant d'analyser le problème des termes de l'échange, il est bon de rappeler les raisons de l'échange — le fait que chaque individu donne davantage de valeur au bien qu'il reçoit qu'au bien qu'il cède. Ce fait suffit à éliminer l'idée fallacieuse selon laquelle, si Crusoë et Jackson échangent 5000 baies contre une vache, il y aurait une certaine sorte « d'égalité de valeur » entre la vache et les 5000 baies. La valeur existe dans les esprits évaluateurs des individus et ceux-ci ne font précisément

¹⁹ Voir Mises, *Human Action*, pp. 157–158 [*L'Action humaine*, pp. 166–167].

²⁰ Une telle spécialisation des stades réclame l'adoption de *l'échange indirect*, discuté dans les chapitres suivants.

l'échange que parce que pour chacun d'entre eux il y a une *inégalité* de valeur entre la vache et les baies. Pour Crusoë la vache vaut plus que 5000 baies ; pour Jackson elle vaut moins. Sinon l'échange ne pourrait pas être fait. Il y a par conséquent pour chaque échange une *double inégalité de valeur*, et non une égalité, et donc il n'y a point de « valeurs égales » à « mesurer » d'une façon quelconque.²¹

Nous avons déjà vu quelles conditions sont nécessaires pour que l'échange ait lieu et l'ampleur qu'il prendra pour des termes donnés. Survient alors la question : Y a-t-il des principes qui décident des *termes* selon lesquels les échanges sont effectués ? Pourquoi Crusoë échange-t-il avec Jackson à un taux de 5000 baies par vache, ou de 2000 baies par vache ?

Prenons l'échange hypothétique de 5000 baies contre une vache. Ce sont les termes de l'échange ou le *taux d'échange* (5000 baies la vache). Si nous exprimons un bien dans les termes de l'autre, nous obtenons le *prix* du bien. Ainsi, *le prix d'un bien dans les termes d'un autre est la quantité de cet autre bien divisée par la quantité du premier lors de l'échange*. Si deux vaches s'échangent contre 1000 baies alors le *prix* des vaches en termes de baies (« le prix-en-baies des vaches ») est de 500 baies par vache. A l'inverse le *prix* des baies en termes de vaches (« le prix-en-vaches des baies ») est 1/500 vache par baie. Le *prix* est le taux d'échange entre deux biens exprimé en termes de l'un des biens.

D'autres concepts utiles à l'analyse de l'échange sont ceux de « vente » et « d'achat ». Ainsi, dans l'exemple précédent, nous pouvons dire que Crusoë a *vendu* 1000 baies et *acheté* deux vaches au cours de l'échange. De son côté Jackson a *vendu* deux vaches et *acheté* 1000 baies. La *vente* est le bien cédé dans l'échange alors que l'*achat* est le bien reçu.

Portons à nouveau notre attention sur l'objet de l'échange. Nous nous souvenons du premier chapitre que l'objet de toute action est de *maximiser le revenu psychique*, et pour ce faire l'agent essaie de faire en sorte que le revenu psychique tiré de l'action dépasse le coût psychique, de façon à obtenir un profit psychique. Cela n'est pas moins vrai pour l'échange interpersonnel. Le but pour chaque partie d'un échange de ce genre est de maximiser le revenu, d'échanger tant que le revenu psychique attendu est supérieur au coût psychique. Le revenu psychique tiré de tout échange est la valeur des biens reçus dans l'échange. Celle-ci est égale à l'utilité marginale pour l'acheteur de l'ajout de biens à son stock. Plus compliqué se trouve être le problème des coûts psychiques d'un

²¹ Cf. Mises, *Human Action*, pp. 204–206 [L'Action humaine, pp. 217–218] et Menger, *Principles of Economics*, pp. 192–94, 305–306.

échange. Les *coûts psychiques* incluent tout ce que l'agent abandonne en effectuant l'échange. Ceci est égal au *deuxième meilleur usage* qu'il aurait fait des ressources qu'il a utilisées.

Supposons par exemple que Jackson possède cinq vaches et étudie la question de vendre ou non une vache dans un échange. Il décide sur son échelle de valeur que les rangs de la valeur des usages possibles de la vache sont les suivants :

1. 5000 baies offertes par Crusoë
2. 100 barriques de poisson offertes par Smith
3. 4000 baies offertes par Jones
4. L'utilité marginale de la vache dans un usage direct

Dans ce cas les trois premières possibilités comprennent la valeur d'échange de la vache et la quatrième sa valeur d'usage direct. Jackson fera le meilleur usage de sa ressource en faisant l'échange avec Crusoë. Les 5000 baies de Crusoë seront son revenu psychique tiré lors de l'échange, alors que la perte de 100 barriques de poisson constitue son coût psychique. Nous avons vu plus haut que pour que l'échange ait lieu l'utilité marginale des biens reçus doit être plus grande que l'utilité marginale des biens cédés. Nous voyons maintenant que pour qu'un échange *particulier* se produise l'utilité marginale des biens reçus doit également être supérieure à l'utilité marginale à laquelle il est renoncé — celle qui aurait pu être reçue dans un autre type d'échange.

Il est évident que Jackson préférera toujours une offre proposant plus d'unités d'un type de bien à une offre proposant moins d'unités du même bien. Dit autrement le vendeur préférera toujours *le prix de vente le plus élevé possible pour son bien*. Jackson préférera le prix de 5000 baies par vache offert par Crusoë à celui de 4000 baies par vache offert par Jones. On pourrait objecter que cela peut ne pas être toujours vrai et peut être modifié par d'autres facteurs. La perspective des 4000 baies par vache offertes par Jones peut avoir une valeur plus grande que celle des 5000 baies de Crusoë si : (a) la désutilité psychique du travail et du temps, etc., associée à la livraison sur une distance plus longue pour la deuxième possibilité rend la perspective d'une vente à Crusoë moins attrayante malgré le prix plus élevé en termes de baies ; ou (b) des sentiments particuliers d'amitié envers Crusoë ou de haine à l'encontre de Jones conduisent à permuter les utilités sur l'échelle de valeur de Jackson. Une analyse plus approfondie révèle cependant que cela ne constitue *pas* du tout des facteurs altérant la loi. La règle selon laquelle l'agent préférera toujours le prix de vente le plus élevé pour son bien, tel qu'exprimé en termes de l'autre bien, vaut toujours. Il convient de rappeler qu'un *bien* ne se définit pas par ses caractéristiques physiques mais par les services égaux que rendent ses unités à l'agent. Dès lors une baie

provenant d'une distance plus éloignée, comme elle doit entraîner la désutilité du travail pour la déplacer, n'est clairement *pas* le même bien que la baie provenant d'une distance plus proche, même si physiquement il s'agit de la même baie. Le fait même que la première est plus éloignée signifie toujours qu'elle ne rend pas autant de services que la seconde, et n'est donc pas le même bien. Pour qu'un « prix » soit comparable à un autre, le bien doit être le même. Ainsi, si Jackson préfère vendre sa vache pour 4000 baies à Jones plutôt que pour 5000 baies à Crusoë, cela ne signifie *pas* qu'il choisit un prix plus *bas* pour son produit en termes d'un même bien (les baies), mais qu'il choisit un prix en termes d'un bien (les baies de Jones) plutôt qu'un prix en termes d'un bien entièrement différent (les baies de Crusoë). De même si, en raison de sentiments d'amitié ou d'hostilité, recevoir des baies de Crusoë possède une qualité autre que recevoir des baies de Jones, les deux paquets de baies ne rendent plus les mêmes services à Jackson et deviennent par conséquent pour lui *deux biens différents*. Si ces sentiments le conduisent à vendre à Jones pour 4000 baies plutôt qu'à Crusoë pour 5000 baies, ceci ne veut pas dire qu'il choisit un prix inférieur exprimé dans le même bien ; il choisit entre deux biens différents — des baies de Crusoë et des baies de Jones. Ainsi, à tout instant, un agent vendra son produit au plus haut prix possible en termes du bien reçu.

Il est clair que c'est le contraire qui vaut pour l'acheteur. *L'acheteur achètera toujours son bien au prix le plus bas possible*. Cette vérité peut être vue dans l'exemple qui vient juste d'être étudié car, au moment où Jackson était un vendeur de vache, il était aussi un *acheteur de baies*. Là où le bien en question — les baies — était comparable, il a acheté au prix le plus bas possible — par exemple à 1/5000 vache par baie de préférence à 1/4000 vache par baie. Dans les cas où Jackson choisit le second prix les deux baies ne sont plus un même bien mais des biens différents. Si, pour se procurer des baies, l'acheteur doit se déplacer plus loin ou acheter à quelqu'un qu'il n'aime pas, alors son bien devient un bien différent de celui qui est plus proche ou qui est vendu par un ami.

5. La détermination des prix : le prix d'équilibre²²

L'un des plus importants problèmes de l'analyse économique est la question suivante : Quels sont les principes qui déterminent la formation des prix sur un marché libre ? Que peut-on dire, par la déduction logique

²² Cf. Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 195–222. Voir aussi Fetter, *Economic Principles*, pp. 42–72 et Menger, *Principles of Economics*, pp. 191–197.

partant de l'hypothèse fondamentale de l'action humaine, pour expliquer la détermination de tous les prix dans les échanges interpersonnels passés, présents et futurs ?

Il est plus pratique de commencer par le cas d'un *échange isolé*, où seules deux parties isolées sont en lice dans l'échange de deux biens. Par exemple, Johnson et Smith envisagent la possibilité de l'échange d'un cheval du premier contre certaines barriques de poissons possédées par le second. La question est : Que peut dire l'analyse économique quant aux déterminants du taux d'échange qui s'établit entre les deux biens au cours de l'échange ?

Un individu décidera d'effectuer ou non un échange sur la base des positions relatives des deux biens sur son échelle de valeur. Supposons par exemple que l'échelle de valeur de Smith, le possesseur du poisson, ait l'aspect suivant :

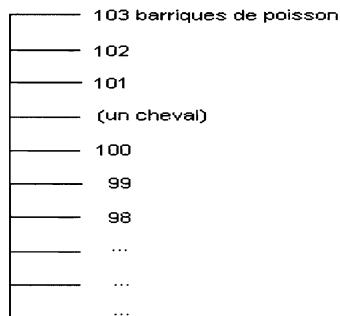


Figure 8 : Échelle de valeur de Smith.

(N'importe quels numéros de rang pourraient être attribués aux diverses quantités mais ces dernières ne sont pas nécessaires ici.)

Il est clair que Smith voudrait bien acquérir un cheval de Johnson s'il pouvait céder *100 barriques de poisson ou moins*. Cent barriques ou moins ont une valeur moins grande pour Smith que le cheval. À l'inverse, 101 barriques de poisson ou plus ont davantage de valeur pour lui que le cheval. Ainsi, si le *prix* du cheval en termes de poissons offerts par Smith est de *100 barriques de poisson ou moins*, alors Smith fera l'échange. Si le prix est de 101 barriques ou plus, l'échange n'aura pas lieu.

Supposons que l'échelle de valeur de Johnson ressemble à ceci :

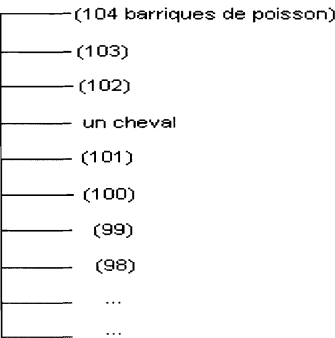


Figure 9 : Échelle de valeur de Johnson.

Dès lors Johnson ne cédera pas son cheval pour moins de 102 barriques de poisson. Si le prix offert pour son cheval est plus petit que 102 barriques de poisson il ne fera pas l'échange. Il est clair ici qu'*aucun échange n'aura lieu* ; car, au prix de vente minimum de 102 barriques de poisson de Johnson, il est plus avantageux pour Smith de conserver le poisson que d'acquérir le cheval.

Ainsi, pour qu'un échange se produise, *le prix de vente minimum du vendeur doit être inférieur au prix d'achat maximum de l'acheteur* pour ce bien. Dans le cas présent il doit être plus bas que le prix de 100 barriques de poisson par cheval. Supposons que cette condition soit remplie et que l'échelle de valeur de Johnson soit la suivante :

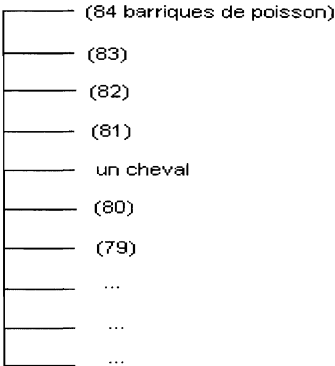


Figure 10 : Échelle de valeur de Johnson.

Johnson vendra le cheval pour toute quantité de poisson supérieure ou égale à 81 barriques. Ceci est donc son prix de vente minimum pour le cheval. Avec cette échelle de valeur pour Johnson et celle de Smith telle qu'illustrée par la figure 8, sur quel prix se mettront-ils d'accord pour le

cheval (et réciproquement pour le poisson) ? Tout ce que l'analyse peut en dire est que, puisque l'échange doit se dérouler au bénéfice mutuel des deux parties, *le prix du bien dans un échange isolé s'établira quelque part entre le prix d'achat maximum et le prix de vente minimum*, c'est-à-dire que le prix du cheval se situera à un niveau entre 100 et 81 barriques de poisson. (De même le prix du poisson s'établira entre 1/81 et 1/100 de cheval par barrique.) Nous ne pouvons pas dire à quelle valeur le prix s'établira. Cela dépend des données de chaque cas particulier, des conditions spécifiques du moment. Cela dépendra en particulier du *talent de marchandage, de négociation*, des deux individus. Il est clair que Johnson essaiera d'arriver à un prix du cheval aussi haut que possible tandis que Smith essaiera d'arriver à un prix aussi bas que possible. Ceci se base sur le principe selon lequel le vendeur cherche à obtenir le prix le plus élevé alors que l'acheteur essaie de s'assurer le prix le plus faible. Nous ne pouvons pas prédire le niveau sur lequel les deux seront d'accord, hormis qu'il se situera dans l'intervalle délimité par les deux points.²³

Éliminons maintenant petit à petit notre hypothèse d'un échange isolé. Supposons d'abord que Smith ait un concurrent, Brown, rival quant à l'offre de poisson pour le cheval désiré de Johnson. Nous supposons que le poisson offert par Brown rend des services identiques à Johnson que celui offert par Smith. Supposons que l'échelle de valeur de Smith soit la même qu'auparavant mais que celle de Brown soit telle que le cheval vaille pour lui plus de 90 barriques de poisson mais moins de 91 barriques. Les échelles de valeur des trois individus apparaîtront alors comme illustré par la figure 11.

Brown et Smith sont en concurrence pour l'achat du cheval de Johnson. Il est clair que seul l'un des deux peut réaliser l'échange contre le cheval et puisque leurs biens sont identiques pour Johnson, la décision d'échanger de ce dernier se fera en fonction du prix offert pour le cheval. À l'évidence Johnson échangera avec l'acheteur potentiel qui lui offrira le prix le plus élevé. Leurs échelles de valeur sont telles que Smith et Brown peuvent continuer à surenchérir tant que le prix se situe entre 81 et 90 barriques de poisson par cheval. Ainsi, si Smith offre à Johnson un échange pour 82 barriques le cheval, Brown peut lui faire concurrence en faisant monter l'offre à 84 barriques de poisson par cheval, etc. Ceci ne peut toutefois continuer que tant que le prix d'achat maximum de Brown n'a pas été dépassé. Si Smith offre 91 barriques pour le cheval, il n'est

²³ Bien entendu, pour d'autres échelles de valeur, les prix finals pourraient être déterminés en un point, ou pour un intervalle très étroit. Ainsi, si le prix d'achat maximum de Smith est de 87 et que le prix de vente minimum de Johnson est de 87, le prix sera déterminé de manière unique à 87.

plus payant pour Brown de faire l'échange et il abandonnera la compétition. Le prix dans l'échange sera ainsi suffisamment élevé pour exclure l'acheteur le « moins capable » ou le « moins pressé » — celui dont l'échelle de valeur ne lui permet pas d'offrir un prix aussi élevé que l'autre acheteur, « plus capable ». Nous ne savons pas exactement quel sera le prix, mais savons qu'il s'établira par marchandage *quelque part au ou sous le prix d'achat maximum de l'acheteur le plus capable et au-dessus du prix d'achat maximum du deuxième acheteur le plus capable*. Cela sera entre 100 et 91 barriques et l'échange se fera avec Smith. Nous voyons que l'ajout d'un autre acheteur en concurrence pour le produit réduit considérablement la zone de marchandage pour ce qui est de déterminer le prix qui s'établira.

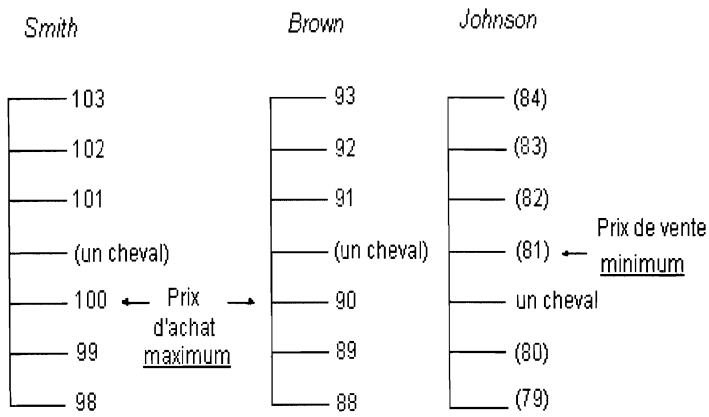


Figure 11 : Échelles de valeur de trois individus.

Cette analyse peut facilement être étendue au cas d'un vendeur et de n acheteurs (chacun offrant le même bien dans l'échange). Supposons ainsi qu'il y ait cinq acheteurs potentiels pour le cheval, offrant tous du poisson, et dont les échelles de valeur sont les suivantes :

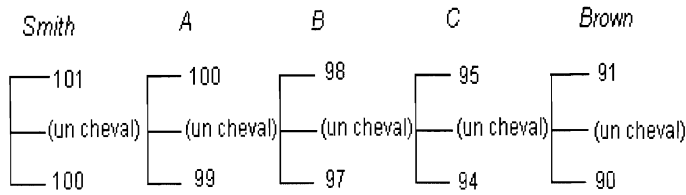


Figure 12 : Échelles de valeur de cinq acheteurs potentiels

Avec un unique cheval que peut céder un unique acheteur, les acheteurs surenchérissent les uns sur les autres jusqu'à ce que tous, sauf un, doivent abandonner la compétition. Finalement Smith ne peut surenchérir sur *A*, le deuxième acheteur le plus capable après lui, qu'au seul prix de 100. Nous voyons que dans ce cas le prix de l'échange est déterminé de manière unique — une fois les diverses échelles de valeur données — à 100, puisqu'à un prix plus bas *A* est encore en course et qu'à un prix plus élevé aucun acheteur ne sera disposé à conclure l'échange. En tout cas, même si les échelles de valeur ne sont pas telles qu'elles déterminent un prix unique, l'addition de plusieurs compétiteurs supplémentaires réduit grandement la zone de marchandage. La règle générale tient encore : Le prix se situera entre le prix d'achat maximum du concurrent le plus capable et celui du deuxième concurrent le plus capable, le premier prix étant compris dans l'intervalle et le second étant exclu.²⁴

Il est également évident que la réduction de la zone de marchandage s'est produite vers le haut et à l'avantage du vendeur du produit.

Le cas d'une concurrence de *plusieurs vendeurs pour un acheteur unique* est le symétrique direct du précédent et peut être étudié en inversant simplement l'exemple et en étudiant le prix du poisson au lieu de celui du cheval. Au fur et à mesure où davantage de vendeurs de poisson entrent en concurrence pour conclure l'échange avec l'unique acheteur, la zone de détermination du prix du poisson se réduit, bien que cette fois-ci cela se fasse vers le bas et à l'avantage de l'acheteur. Lorsque l'on ajoute de nouveaux vendeurs, chacun essaie de *sous-enchérir* sur son rival — d'offrir un prix plus bas que ses concurrents pour le produit. Les vendeurs continuent à sous-enchérir les uns sur les autres jusqu'à ce que tous sauf un soient exclus du marché. Dans le cas de plusieurs vendeurs et d'un seul acheteur, le prix s'établira à un *point entre le prix de vente minimum du deuxième concurrent le plus capable et celui du plus capable* — strictement parlant à un point sous le premier et jusqu'au second, ce dernier pouvant être atteint. Dans l'exemple final ci-dessus, le point avait été poussé jusqu'à ce dernier point — 1/100 de cheval par barrique. Nous avons jusqu'à présent étudié les cas d'un acheteur et de plus d'un vendeur et celui d'un vendeur et de plus d'un acheteur. Nous en arrivons maintenant au seul cas ayant une grande importance dans une économie complexe moderne basée sur un réseau compliqué d'échanges : *la double concurrence des acheteurs et des vendeurs*. Étudions donc un marché ayant un nombre quelconque de vendeurs et d'acheteurs en concurrence. Tout produit peut être étudié mais notre exemple hypothétique continue-

²⁴ Les ventes aux enchères sont des exemples de marchés pour une unité unique d'un bien avec un vendeur et plusieurs acheteurs. Cf. Boulding, *Economic Analysis*, pp. 41-43.

ra avec la vente de chevaux en échange de poisson (les chevaux tout comme le poisson étant considérés par toutes les parties comme des unités homogènes du même bien). La liste suivante donne les prix d'achat maximums des divers acheteurs, d'après leurs évaluations sur leurs échelles de valeur respectives :

<i>Acheteurs de chevaux</i>	<i>Prix d'achat maximum</i>
<i>X1</i>	100 barriques de poisson
<i>X2</i>	98
<i>X3</i>	95
<i>X4</i>	91
<i>X5</i>	89
<i>X6</i>	88
<i>X7</i>	86
<i>X8</i>	85
<i>X9</i>	83

La liste suivante donne les prix de vente minimums des divers vendeurs sur le marché :

<i>Vendeurs de chevaux</i>	<i>Prix vente minimum</i>
<i>Z1</i>	81 barriques de poisson
<i>Z2</i>	83
<i>Z3</i>	85
<i>Z4</i>	88
<i>Z5</i>	89
<i>Z6</i>	90
<i>Z7</i>	92
<i>Z8</i>	96

Nous voyons que « l'acheteur de chevaux le plus capable » est Smith, avec un prix d'achat de 100 barriques. Johnson est le « vendeur le plus capable » — le vendeur ayant le prix de vente le plus bas — à 81 barriques. Le problème est de trouver le principe par lequel le prix, ou les prix, des échanges de chevaux seront déterminés.

Prenons maintenant le cas de *X1* — Smith. Il est clair qu'il est avantageux pour lui d'effectuer l'échange au prix de 100 barriques le cheval. Il est pourtant encore plus avantageux pour lui d'acheter le bien au prix le plus bas possible. Il ne se lance pas dans des surenchères sur ses concurrents dans le seul but de surenchérir. Il essaiera d'obtenir le bien au prix le plus bas qu'il peut. Smith préférera par conséquent commencer par proposer pour un cheval les prix les plus bas offerts par ses concurrents et seulement faire monter le prix offert s'il est nécessaire de le faire

pour éviter d'être exclu du marché. De la même manière Johnson ferait une vente avantageuse à 81 barriques. Il a toutefois intérêt à vendre son produit au prix le plus élevé possible. Il ne sous-enchérira sur son concurrent que s'il devient nécessaire de le faire pour éviter d'être éliminé du marché sans faire de vente.

Il est évident que les acheteurs tendront à commencer les négociations en offrant des prix aussi bas que possible, alors que les vendeurs tendront à débiter en demandant des prix aussi hauts que ce qu'ils pensent pouvoir obtenir. Cette « prise de température du marché » préliminaire tendra à se prolonger dans un « nouveau » marché, où les conditions sont peu familières, tandis qu'elle tendra à être moins longue dans un marché « ancien », où les participants sont relativement familiers des résultats du processus de formation des prix dans le passé et peuvent estimer plus précisément ce que seront les résultats.

Supposons que les acheteurs commencent en offrant le bas prix de 82 barriques pour un cheval. C'est un prix auquel tous les acheteurs seraient heureux d'acheter, mais seul un vendeur, *Z1*, serait disposé à vendre à 82. Il est possible que *Z1*, par ignorance, puisse conclure l'échange avec l'un des acheteurs à 82, sans se rendre compte qu'il pourrait obtenir un prix plus élevé. Il est également possible que les autres acheteurs permettent, par ignorance, à l'acheteur en question de bénéficier de ce coup de chance sans surenchérir sur lui pour ce cheval bon marché. Mais un tel résultat n'est pas très probable. Il semble plus vraisemblable que *Z1* ne vendra pas à un prix aussi bas et que les autres acheteurs surenchériront immédiatement sur toute tentative faite par l'un d'entre eux pour conclure un échange à ce prix. Même si, par chance, un échange avait lieu à 82, il est évident qu'un tel prix ne pourrait pas durer. Comme aucun autre vendeur n'accepterait d'échanger à ce prix, le prix des échanges suivants devrait monter plus haut, suite aux surenchères des acheteurs.

Supposons maintenant qu'aucun échange ne soit fait à ce prix en raison des surenchères des acheteurs et de la connaissance de ce fait par les vendeurs. Au fur et à mesure que le prix monte les acheteurs les moins capables, comme dans le cas précédent, commencent à être éliminés du marché. Un prix de 84 fera venir deux acheteurs sur le marché mais exclura *X9* du côté des acheteurs. Au fur et à mesure que le prix offert monte, la disproportion entre *la quantité offerte à la vente* et *la quantité demandée à l'achat* au prix donné diminue, mais tant que la seconde est plus grande que la première, les surenchères mutuelles des acheteurs continueront de faire monter le prix. La quantité offerte à la vente pour chaque prix est appelée *l'offre*, la quantité demandée pour l'achat à chaque prix est appelée *la demande*. Évidemment au prix initial de 82 l'offre

de chevaux sur le marché est de un ; la demande de chevaux sur le marché est de neuf. Seul un vendeur serait prêt à vendre à ce prix alors que les neufs acheteurs voudraient acheter. Sur la base des tabulations ci-dessus des prix d'achat maximums et des prix de vente minimums, nous sommes capables de présenter une liste des quantités du bien qui seront demandées et offertes pour chaque prix hypothétique.

Tableau 2

Prix	Offerts [chevaux]	Demandés [chevaux]	Prix	Offerts [chevaux]	Demandés [chevaux]
80	0	9	91	6	4
81	1	9	92	7	3
82	1	9	93	7	3
83	2	9	94	7	3
84	2	8	95	7	3
85	3	8	96	8	2
86	3	7	97	8	2
87	3	6	98	8	2
88	4	6	99	8	1
89	5	5	100	8	1
90	6	4	101	8	0

Ce tableau reflète l'entrée progressive sur le marché des vendeurs et la sortie des acheteurs quand le prix monte. Comme il a été vu précédemment, tant que la demande excède l'offre à un prix donné, les acheteurs continueront à surenchérir et le prix continuera à monter.

L'inverse se produit si le prix part près du point le plus haut. Ainsi, si les vendeurs demandent d'abord un prix de 101 barriques pour le cheval, il y aura huit vendeurs prêts à vendre mais aucun acheteur. Au prix de 99 les vendeurs peuvent trouver un acheteur disposé à faire affaire mais il y a des chances que la vente ne se fasse pas. L'acheteur se rendra compte qu'il n'y a pas de raison de payer un tel prix et que les autres vendeurs seront prêts à sous-enchérir sur celui qui essaie de vendre à ce prix de 99. Ainsi, quand le prix est tellement élevé que *l'offre dépasse la demande* à ce prix, les sous-enchères des offreurs pousseront le prix à la baisse. Au fur et à mesure que le prix baisse davantage de vendeurs sont éliminés du marché et davantage d'acheteurs y entrent.

Si les surenchères des acheteurs poussent le prix à la hausse à chaque fois que la quantité demandée est plus grande que la quantité offerte et que les sous-enchères des vendeurs poussent le prix à la baisse à chaque fois que l'offre est supérieure à la demande, il est évident que le prix du bien sera stable lorsque la quantité demandée est égale à la quantité offerte, c'est-à-dire quand l'offre égale la demande. A ce prix et à ce prix seulement, *le marché est équilibré [soldé]*, c'est-à-dire qu'il n'y a plus de raison pour les acheteurs de pousser les prix à la hausse ou pour les vendeurs à les pousser à la baisse. Dans notre exemple ce *prix d'équilibre* final est de 89 et à ce prix cinq chevaux seront vendus à cinq acheteurs. Ce prix d'équilibre est le prix du bien qui tendra à s'établir et auquel les ventes seront faites.²⁵

Plus précisément les ventes se feront aux cinq acheteurs les plus capables à ce prix, soit *X1, X2, X3, X4* et *X5*. Les autres acheteurs moins capables (ou moins empressés) sont éliminés du marché parce que leurs échelles de valeur ne leur permettent pas d'acheter des chevaux à ce prix. De même les vendeurs *Z1-Z5* sont ceux qui effectueront la vente à 89 ; les autres sont exclus du marché parce que leurs échelles de valeur ne leur permettent pas d'être sur le marché à ce prix.

Dans ce marché de chevaux et de poisson, *Z5* est le moins capable des vendeurs ayant pu demeurer sur le marché. *Z5*, dont le prix de vente minimum est de 89, est tout juste capable d'effectuer sa vente à 89. C'est le *vendeur marginal* — le vendeur à la marge, celui qui serait éliminé par une légère chute du prix. De l'autre côté, *X5* est le moins capable des acheteurs ayant pu rester sur le marché. C'est le *vendeur marginal* — celui qui serait exclu par une légère hausse du prix. Comme il serait idiot pour les autres acheteurs de payer plus qu'ils ne le doivent pour obtenir leur quantité, ils paieront eux aussi le même prix que l'acheteur marginal, soit 89. De même les autres vendeurs ne vendront pas moins cher

²⁵ Il est possible que le point d'équilibre ne soit pas déterminé de manière unique à un prix bien défini. Ainsi les données de l'offre et de la demande pourraient être les suivantes :

Prix Offerts Demandés		
89	5	6
90	6	5

L'inégalité est la plus étroite possible mais il n'existe aucun point d'égalité. Dans ce cas, si les unités sont encore divisibles, alors le prix s'établira à un point intermédiaire pour équilibrer le marché, par exemple 89,5 barriques de poisson par cheval. Si toutefois les deux biens échangés sont indivisibles, comme des vaches contre des chevaux, alors le prix d'équilibre sera de 89 ou de 90, et ceci serait l'approximation la plus proche d'un équilibre plutôt qu'un équilibre lui-même.

que ce qu'ils peuvent obtenir : ils vendront au prix permettant au vendeur marginal de rester sur le marché.

Évidemment les acheteurs (respectivement les vendeurs) les plus capables ou les « plus empressés » — les *supramarginaux* (ce qui comprend les marginaux) — obtiennent un surplus psychique dans cet échange car ils sont en meilleure situation qu'ils ne l'auraient été si le prix avait été plus élevés (respectivement plus bas). Toutefois, comme les biens ne peuvent être rangés que sur les échelles de valeur de chaque individu et qu'aucune *mesure* du bénéfice psychique ne peut être faite, soit pour un individu soit entre différents individus, on ne peut pas dire grand-chose d'intéressant sur ce bénéfice psychique hormis qu'il existe. (Nous ne pouvons même pas affirmer par exemple que le gain psychique obtenu par *X1* dans l'échange est plus grand que celui de *X5*.) Les acheteurs et les vendeurs éliminés sont dits *submarginaux*.

Le trait caractéristique de « l'équilibrage du marché » accompli par le prix d'équilibre est qu'à ce prix, et à ce prix seulement, tous les acheteurs et tous les vendeurs désirant échanger peuvent le faire. A ce prix cinq vendeurs ayant des chevaux trouvent cinq acheteurs les désirant ; tous ceux qui souhaitent acheter et vendre à ce prix peuvent le faire. Pour tout autre prix il y a soit des acheteurs frustrés, soit des vendeurs frustrés. Ainsi, au prix de 84, huit personnes aimeraient acheter à ce prix mais seuls deux chevaux sont disponibles. Il y a à ce prix une grande quantité de « demande non satisfaite » ou de *demande excédentaire*. A l'inverse, à un prix de 95 par exemple, il y a sept vendeurs prêts à offrir des chevaux mais seulement trois personnes voulant les demander. Ainsi, à ce prix il y a une « offre non satisfaite » ou une *offre excédentaire*. D'autres termes pour désigner la demande et l'offre excédentaires sont respectivement « la pénurie » et « le surplus » du bien. En plus du fait universel de la rareté de tous les biens, un prix inférieur au prix d'équilibre crée une pénurie additionnelle de l'offre pour les demandeurs, tandis qu'un prix supérieur au prix d'équilibre engendre un surplus de biens proposés à la vente par rapport aux demandes d'achat. Nous voyons que le processus du marché tend toujours à éliminer de telles pénuries et de tels surplus pour instaurer un prix auquel les demandeurs peuvent trouver une offre et les offreurs une demande.

Il est important de se rendre compte que ce processus de surenchères des acheteurs et de sous-enchères des vendeurs a toujours lieu sur le marché, même si les aspects superficiels d'un cas particulier semblent indiquer que seuls les vendeurs (ou les acheteurs) établissent le prix. Un bien peut ainsi être vendu dans des boutiques de détaillants, où les prix sont simplement « affichés » par le vendeur individuel. Mais le même processus d'enchères se produit sur ce type de marché, comme sur tous

les autres. Si les vendeurs établissent leurs prix en-dessous du prix d'équilibre les acheteurs se ruent pour faire leurs achats et les vendeurs constateront que des pénuries se développent, accompagnées de queues d'acheteurs désirant acheter les biens disponibles. Comprenant qu'ils pourraient obtenir des prix plus élevés pour leurs produits, les vendeurs augmentent les prix affichés en conséquence. A l'inverse, s'ils établissent leurs prix au-dessus du prix d'équilibre, des surplus de stocks d'invendus apparaîtront et ils devront baisser leurs prix afin « d'éliminer » l'accumulation de stocks non désirés et d'équilibrer le marché.

Le cas où les acheteurs annoncent les prix et paraissent donc les établir est similaire. Si les acheteurs annoncent des prix inférieurs aux prix d'équilibre, ils se rendront compte qu'ils ne peuvent pas satisfaire leurs demandes à ce prix. Résultat, ils devront augmenter les prix annoncés. De l'autre côté, si les acheteurs établissent des prix trop élevés, ils se retrouveront devant une nuée de vendeurs avec des stocks d'invendus et tireront avantage de l'occasion pour baisser les prix et équilibrer le marché. Ainsi, quelle que soit la *forme* du marché, le résultat du processus marchand est toujours de tendre vers l'établissement des prix d'équilibre via les enchères mutuelles des acheteurs et des vendeurs.

Il est évident que si nous éliminons l'hypothèse qu'aucune vente préliminaire n'est faite avant l'établissement du prix d'équilibre, ceci ne change pas les résultats de l'analyse. Même si, par ignorance et par erreur, une vente était faite à un prix de 81 ou de 99, ces prix ne seront qu'éphémères et temporaires et le prix final du bien tendra vers le prix d'équilibre.

Une fois le prix du marché établi, *il est clair qu'un prix unique doit régner sur l'ensemble du marché*. Ceci était déjà impliqué par le fait que tous les acheteurs et tous les vendeurs tendront à échanger au même prix que les concurrents marginaux. Il y aura toujours une tendance sur le marché à établir un seul et même prix à tout instant pour un bien. Supposons ainsi que le prix du marché se soit établi à 89 et qu'un vendeur malin essaie de conduire un acheteur à acheter à 92. Il est évident qu'aucun acheteur n'achètera à 92 s'il sait pouvoir acheter sur le marché régulier à 89. De même aucun vendeur ne sera disposé à vendre sous le prix du marché s'il sait pouvoir conclure facilement sa vente à 89. Si par exemple un vendeur ignorant vend un cheval à 87, l'acheteur entrera probablement sur le marché comme vendeur pour y revendre le cheval à 89. De telles recherches de *bénéfices d'arbitrage* (en achetant et en vendant pour tirer avantage des écarts de prix d'un bien) agissent rapidement pour établir un prix unique pour un bien sur l'ensemble du marché. De tels prix de marché ne tendront à changer que lorsqu'un changement des

conditions de l'offre et de la demande modifiera les prix d'équilibre et engendrera une situation d'offre ou de demande excédentaire là où auparavant le marché avait été équilibré.

Un tableau plus clair des prix d'équilibre tels qu'ils sont déterminés par les conditions de l'offre et de la demande sera déduit de la représentation graphique de la figure 13.

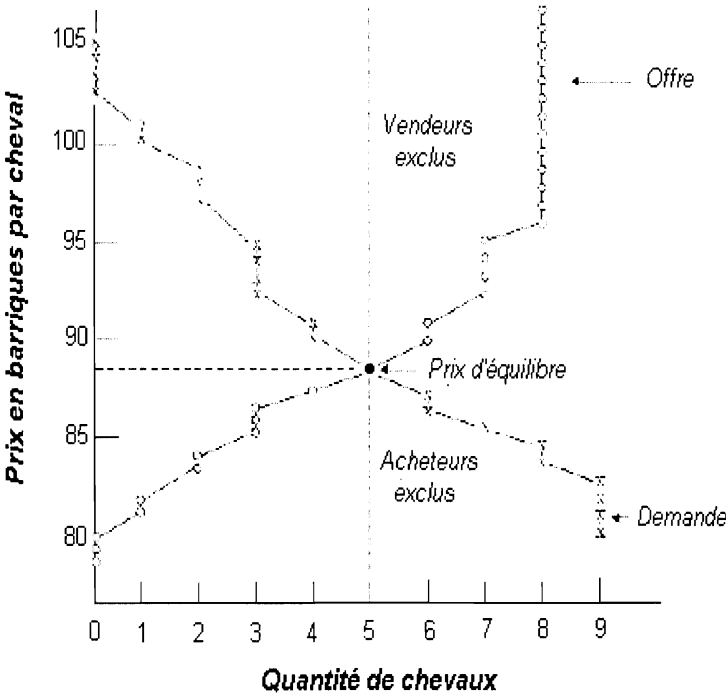


Figure 13 : Détermination du prix d'équilibre

Il est évident que, lorsque les prix montent, de nouveaux offreurs ayant des prix de vente minimums plus élevés arrivent sur le marché, alors que des demandeurs ayant des prix d'achat maximums bas commencent à le quitter. Quand le prix baisse, par conséquent, la quantité demandée doit toujours rester la même ou augmenter, mais jamais diminuer. De façon similaire, quand le prix baisse, la quantité offerte doit toujours diminuer ou rester la même, mais jamais augmenter. La courbe de demande doit par conséquent toujours être verticale ou se diriger vers la droite lorsque le prix diminue, alors que la courbe d'offre doit toujours être verticale ou se diriger vers la gauche quand le prix baisse. Les cour-

bes se croiseront au prix d'équilibre, où l'offre et la demande sont égales.

Il est clair qu'une fois déterminée la zone d'intersection des courbes d'offre et de demande, ce sont les acheteurs et les vendeurs à la marge — dans la zone du point d'équilibre qui déterminent le prix d'équilibre et la quantité échangée.

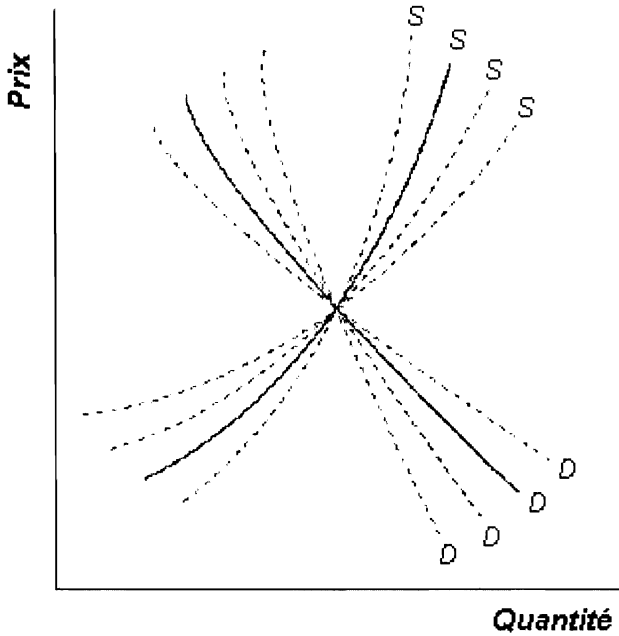


Figure 14 : Configurations possibles

La tabulation de l'offre en fonction du prix est appelée *l'offre*, alors que sa représentation graphique, les points étant relié ici par souci de clarté, est appelée *la courbe d'offre*. Pareillement, la tabulation de la demande est *la demande* et sa représentation graphique *la courbe de demande*, pour chaque produit et chaque marché. Étant donné le point d'intersection, les courbes d'offre et de demande au-dessus et en dessous de ce point pourraient prendre de nombreuses formes imaginables sans affecter le point d'équilibre. Les déterminants directs du prix sont donc les acheteurs et les vendeurs marginaux, tandis que les évaluations des individus supramarginaux ne sont importantes que pour déterminer *quels* acheteurs et *quels* vendeurs seront à la marge. Les évaluations des *acheteurs et des vendeurs exclus* et situés très loin de la marge n'exercent pas

d'influence directe et ne prendront de l'importance que si un changement de la demande ou de l'offre sur le marché les rapproche du point d'intersection.

Ainsi, étant donné le point d'intersection, l'image des courbes d'offre et de demande (représentées respectivement par une ligne pleine et une ligne en pointillés) pourrait être au moins n'importe laquelle des variantes montrées sur la figure 14.

Jusqu'ici nous avons supposé, par souci de simplification et de clarté, que chaque demandeur, tout comme chaque offreur, se limitait à une unité du bien dont le prix faisait l'objet de notre attention — le cheval. Nous pouvons désormais éliminer cette restriction et terminer notre analyse du monde réel de l'échange en permettant aux offreurs et aux demandeurs d'échanger n'importe quel nombre de chevaux qu'ils peuvent souhaiter. On verra immédiatement que l'abandon de notre restriction implicite ne conduit à aucun changement substantiel dans l'analyse. Revenons ainsi au cas de Johnson, dont le prix de vente minimum d'un cheval était de 81 barriques de poisson. Supposons maintenant que Johnson ait plusieurs chevaux. Il désire vendre un cheval — le premier — au prix minimum de 81 barriques, car sur son échelle de valeur il situe le cheval entre 81 et 80 barriques de poisson. Quel sera le prix de vente minimum de Johnson pour céder son deuxième cheval ? Nous avons vu plus tôt dans ce chapitre que, d'après la loi de l'utilité marginale, lorsque la quantité de biens d'un homme diminue, la valeur associée à chaque unité restante augmente ; inversement, lorsque sa quantité de biens augmente, l'utilité marginale de chaque unité diminue. Par conséquent l'utilité marginale du deuxième cheval (ou, strictement parlant, de chaque cheval après que le premier soit parti), sera supérieure à celle du premier cheval. Cela sera vrai même si chaque cheval est capable du même exercice que tout autre. Pareillement la valeur de cession d'un troisième cheval sera encore plus grande. A l'inverse, alors que l'utilité marginale associée à chaque cheval cédé augmente, l'utilité marginale du poisson supplémentaire acquis par l'échange diminuera. Le résultat de l'action de ces deux facteurs est inévitablement de faire monter le prix de vente minimum à chaque cheval vendu. Supposons ainsi que le prix de vente minimum pour le premier cheval soit de 81 barriques de poisson. Quand nous en arrivons au deuxième échange la valeur à laquelle il faut renoncer pour le deuxième cheval sera plus grande, et la valeur des mêmes barriques dans l'échange diminuera. Il en résultera que le prix de vente minimum en dessous duquel Johnson refusera de vendre le cheval augmentera, par exemple à 88. Ainsi, quand le stock du vendeur diminue, son prix de vente minimum augmente. L'échelle de valeur de Johnson peut ressembler à celle de la figure 15.

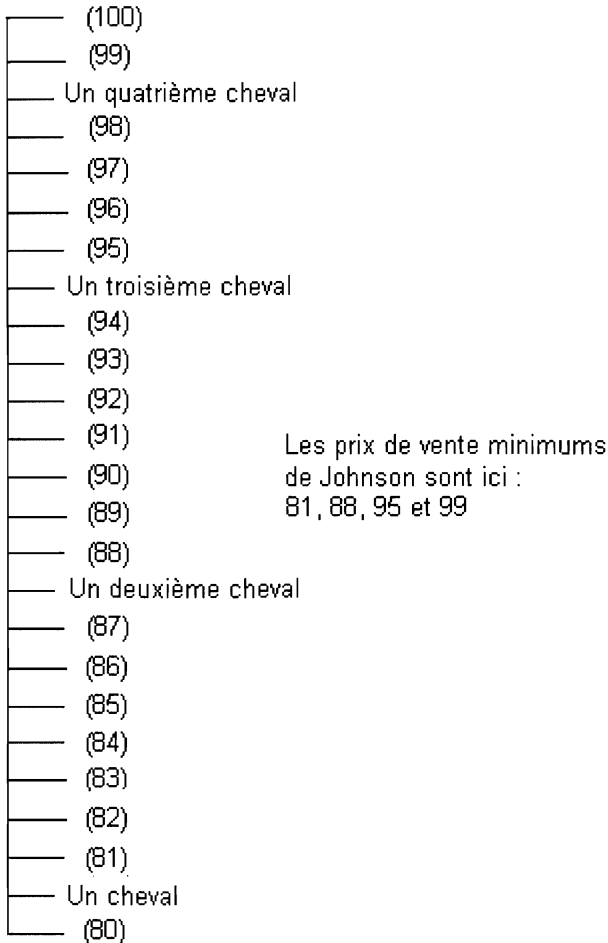


Figure 15 : Échelle de valeur de Johnson

Sur la base de cette échelle de valeur, il est possible de construire l'offre individuelle de Johnson. Il offrira zéro chevaux jusqu'au prix de 80, un cheval pour un prix compris entre 81 et 87, deux chevaux pour un prix entre 88 et 94, trois chevaux pour un prix entre 95 et 98 et quatre chevaux à 99 et plus. La même chose peut être faite pour chaque vendeur du marché. (Lorsque le vendeur n'a qu'un cheval à vendre l'offre est construite comme auparavant.) Il est clair qu'il est possible de construire une offre totale du marché en ajoutant simplement les quantités offertes par les divers vendeurs individuels et ce pour chaque prix.

Les fondements de l'analyse précédente de l'offre du marché restent inchangés. Ainsi, l'effet de la construction de l'offre du marché dans le cas précédent *est le même que s'il y avait quatre vendeurs, chacun proposant un cheval et chacun ayant un prix de vente minimum de 81, 88, 95 et 99*. Le fait qu'il n'y ait qu'un individu proposant les nouvelles unités au lieu d'individus différents ne change rien aux résultats de l'analyse. Son effet est de renforcer la règle selon laquelle la courbe d'offre doit toujours être verticale ou dirigée vers la droite quand le prix augmente, c'est-à-dire que *l'offre doit toujours demeurer constante ou croître en cas de hausse du prix*. Car, en plus du fait que de nouveaux offreurs arriveront sur le marché en cas de hausse du prix, le même offreur proposera davantage d'unités du bien à la vente. L'action de la loi de l'utilité marginale sert ainsi à renforcer la règle selon laquelle l'offre ne peut pas diminuer pour des prix plus élevés mais doit croître ou rester la même.

C'est exactement l'inverse qui se passe dans le cas de la demande. Supposons que nous permettions aux acheteurs d'acheter n'importe quel nombre de chevaux. Nous nous souvenons que le prix d'achat maximum de Smith pour le premier cheval était de 100 barriques de poisson. S'il envisage l'achat d'un deuxième cheval, l'utilité marginale du cheval supplémentaire sera moins grande que celle du premier et l'utilité marginale de la même quantité de poisson qu'il devrait céder augmentera. Si l'utilité marginale des achats baisse quand on en fait davantage et que l'utilité marginale du bien abandonné augmente, ces facteurs aboutiront à un prix d'achat maximum plus bas pour chaque cheval successivement acheté. L'échelle de valeur de Smith pourrait ainsi avoir une allure comme celle de la figure 16.

De telles demandes individuelles peuvent être établies pour chaque acheteur du marché et peuvent être additionnées pour former une courbe de demande pour l'ensemble des acheteurs du marché.

Il est évident qu'il n'y a pas, à nouveau, de changement dans l'essence de la courbe de demande. La courbe de demande individuelle de Smith, avec les prix d'achat maximums donnés plus haut, est analytiquement équivalente à quatre acheteurs ayant des prix d'achat maximums respectifs de 83, 89, 94 et 100. L'effet de la permission donnée à chaque acheteur de demander plus d'une unité est que la loi de l'utilité marginale renforce la règle déjà signalée et voulant que la courbe de demande part à droite quand le prix décroît, c'est-à-dire que *la demande doit toujours croître ou rester constante quand le prix diminue*. Car, en plus du fait que des prix plus bas font revenir les acheteurs préalablement exclus, chaque individu tendra à demander plus quand le prix

baisse, puisque les prix d'achat maximum seront plus bas pour l'achat d'unités supplémentaires, conformément à la loi de l'utilité marginale.

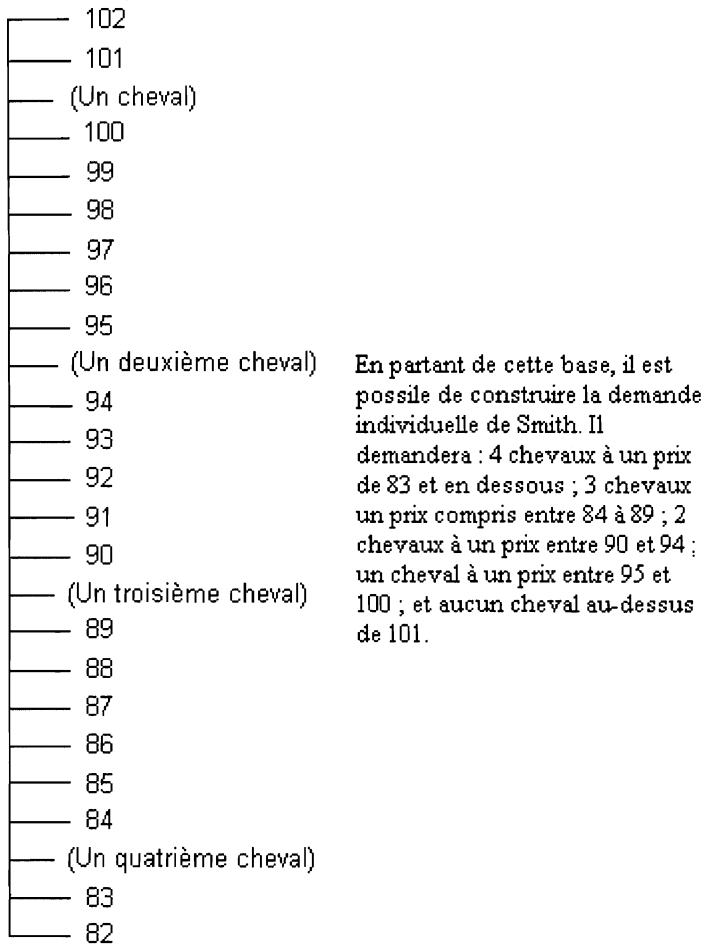


Figure 16 : Échelle de valeur de Smith

Résumons maintenant les facteurs déterminant les prix dans l'échange interpersonnel. Un prix tendra à s'établir pour chaque bien sur le marché, et ce prix tendra à être le prix d'équilibre, déterminé par l'intersection de l'offre et de la demande. Ceux qui échangent à ce prix seront les acheteurs et les vendeurs supra-marginaux et marginaux, alors que les moins capables, ou sous-marginaux, seront exclus de la vente parce que leur échelle de valeur ne leur permet pas de faire un échange. Leurs prix d'achat maximums sont trop bas ou leurs prix de vente mini-

mums trop élevés. L'offre et la demande du marché sont elles-mêmes déterminées par les prix de vente minimums et les prix d'achat maximums de tous les individus du marché. Les seconds sont à leur tour déterminés par le classement des unités à acheter et à vendre sur les échelles de valeur des individus, ces rangs étant influencés par la loi de l'utilité marginale.

En plus de la loi de l'utilité marginale, il y a un autre facteur influençant les classements sur l'échelle de valeur de chaque individu. Il est évident que la quantité que Johnson offrira à un prix donné est limitée par le *stock* de biens dont il dispose. Ainsi, Johnson peut être d'accord pour offrir un quatrième cheval à un prix de 99, mais si cela épuise son stock de chevaux aucun prix supérieur ne sera capable d'entraîner une offre plus grande de la part de Johnson. Ceci est au moins vrai tant que Johnson n'a pas de stock supplémentaire disponible à vendre. Ainsi, à tout instant, le stock total disponible du bien établit une limite maximale sur la quantité de biens pouvant être offerte sur le marché. A l'inverse, le stock total du bien recherché établit une limite maximale sur la quantité totale de biens offerts en contrepartie qu'un individu quelconque, ou le marché, peut demander.

Au moment même où l'offre et la demande du marché établissent le prix d'équilibre, elles fixent *également* la *quantité* d'équilibre des deux biens qui sont échangés. Dans l'exemple précédent les quantités d'équilibre échangées étaient de cinq chevaux et de 5×89 , soit 445, barriques de poisson pour le marché dans sa globalité.

6. L'élasticité de la demande²⁶

La demande nous dit combien d'unités du bien demandé seront achetées pour chaque prix hypothétique. A partir de cette demande nous pouvons facilement trouver *le nombre total d'unités du bien offert en contrepartie qui sera dépensé à chaque prix*. Ainsi, à partir du tableau 2 nous trouvons qu'à un prix de 95, trois chevaux seront demandés. Si trois chevaux sont demandés à un prix de 95 barriques de poisson, alors le nombre total d'unités du bien offert en contrepartie dans l'échange sera de 3×95 , soit 285, barriques de poisson. Ceci représente alors la *dépense totale* de biens offerts en contrepartie à ce prix. La dépense totale du bien permettant d'acheter à chaque prix hypothétique est donnée dans le tableau 3.

²⁶ Cf. Benham, *Economics*, pp. 60–63.

Tableau 3**Acheteurs**

Prix	Demandé [chevaux]	Dépense totale en bien offert en contrepartie [barriques de poisson]
80	9	720
81	9	729
82	9	738
83	9	747
84	8	672
85	8	680
86	7	602
87	6	522
88	6	528
89	5	445
90	4	360
91	4	364
92	3	276
93	3	279
94	3	282
95	3	285
96	2	192
97	2	194
98	2	196
99	1	99
100	1	100
101	0	0

La figure 17 est une représentation graphique de la courbe de dépense totale. Il est évident qu'elle découle de manière logique de la courbe de demande et qu'elle aussi est par conséquent une courbe de dépense par les acheteurs aux différents prix hypothétiques.

Un trait frappant de la courbe de dépense totale est que, au contraire des autres courbes (comme celle de la demande), elle peut pencher dans les deux directions quand le prix augmente ou baisse. La possibilité d'une pente dans les deux directions vient de l'effet des deux facteurs déterminant la position de la courbe. $\text{Dépense} = \text{Prix} \times \text{Quantité demandée}$ (du bien acheté). Or nous savons que lorsque le prix baisse la demande doit croître ou rester constante. Une baisse du prix tend par conséquent à être contrebalancée par un accroissement de la quantité et il en résulte que la dépense totale en bien offert en contrepartie peut augmenter ou diminuer quand le prix change.

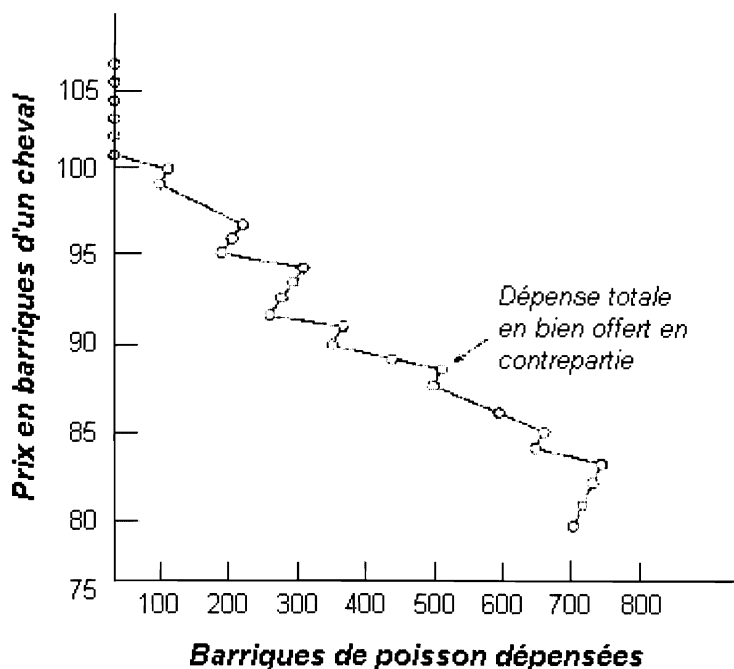


Figure 17 : Courbe des dépenses totales

Pour tout couple de prix nous pouvons comparer la dépense totale en bien offert en contrepartie qui sera payée par les acheteurs. Si le prix plus bas entraîne une dépense totale plus forte que le prix plus élevé, la courbe de dépense totale est dite *élastique* sur cet intervalle. Si le prix plus bas entraîne une dépense totale plus faible que le prix plus élevé, la courbe de dépense totale est dite *inélastique* sur cet intervalle. Une autre manière de s'exprimer est de dire que le premier cas est celui d'une *élasticité supérieure à l'unité*, et le second celui d'une *élasticité inférieure à l'unité*, et le cas où la dépense totale est la même pour les deux prix est celui d'une *élasticité unitaire*, ou d'élasticité égale à un. Comme la précision numérique du concept d'élasticité n'est pas importante, nous pouvons simplement utiliser les termes « inélastiques », « élastiques » et (dans le dernier cas) « neutre ».

Certains exemples clarifieront ces concepts. Supposons ainsi que nous examinons la dépense totale aux prix de 96 et 95. A 96 la dépense totale est de 192 barriques ; à 95 elle est de 285 barriques. La dépense est plus grande au prix le plus bas et elle est donc *élastique* sur cet intervalle. Prenons au contraire les prix 95 et 94. A 94 la dépense est de 282. Par conséquent la dépense est ici *inélastique*. Il est évident qu'il existe

une astuce géométrique simple pour savoir si la courbe de demande est ou n'est pas élastique ou inélastique entre deux prix hypothétiques : si la courbe de dépense est plus à droite au prix le plus bas la demande est élastique, si elle est plus à gauche la demande est inélastique.

Il n'y a pas de raison pour laquelle le concept d'élasticité devrait se confiner à deux prix proches l'un de l'autre. Tout couple de prix peut faire l'objet d'une comparaison. Il est évident qu'un examen de la totalité de la courbe de dépense démontre que la courbe de demande précédente est fondamentalement élastique. Elle est élastique sur la plupart de son domaine de définition, à l'exception de quelques petits sauts. Si nous comparons deux prix quelconques suffisamment éloignés, il est évident que la dépense est moins grande au prix le plus élevé. Si le prix est suffisamment élevé la demande pour tout bien deviendra nulle et par conséquent la dépense deviendra nulle elle aussi.

L'élasticité de la courbe de demande est particulièrement intéressante au prix d'équilibre. En montant d'une marche jusqu'au prix de 90, la courbe est clairement élastique — la dépense totale est moins grande au prix le plus élevé. En descendant d'une marche jusqu'au prix de 88, la courbe est également élastique. Cette courbe de demande particulière est élastique au voisinage du prix d'équilibre. Bien entendu, d'autres courbes de demande pourraient être inélastiques à leur prix d'équilibre.

Contrairement à ce que l'on pourrait penser au premier abord, le concept « d'élasticité de l'offre » n'est pas intéressant, au contraire de celui « d'élasticité de la demande ». Si nous multiplions la quantité offerte à chaque prix par le prix, nous obtenons le nombre de barriques de poisson (bien offert en contrepartie) que les vendeurs demanderont en échange. On verra toutefois facilement que cette quantité *augmente toujours* quand le prix augmente et *vice versa*. A 82 elle est de 82, à 84 de 168, à 88 de 352, etc. La raison en est que l'autre déterminant, la quantité offerte, évolue dans le *même* sens que le prix et non en sens inverse comme dans le cas de la quantité demandée. Il en résulte que l'offre est toujours « élastique » et que le concept est inintéressant.²⁷

²⁷ L'attention portée par certains auteurs à l'élasticité de l'offre vient d'une approche erronée de toute l'analyse de l'utilité, de l'offre et de la demande. Ils font l'hypothèse qu'il est possible de traiter l'action humaine en termes de différences « infiniment petites » et donc d'appliquer les concepts mathématiquement élégants du calcul, etc., aux problèmes économiques. Un tel traitement est cependant fallacieux et trompeur, car l'action humaine doit traiter tous les sujets en termes de variations discrètes uniquement. Si, par exemple, l'utilité de *X* est si peu inférieure à l'utilité de *Y* que l'on peut la considérer comme identique ou à peine différente, alors l'action humaine le traitera comme tel, c'est-à-dire comme le même bien. Comme il est conceptuellement impossible de mesurer

7. La spéculation, l'offre et la demande

Nous avons vu que le prix de marché est en dernière analyse déterminé par l'intersection de l'offre et de la demande. Il est désormais temps d'étudier plus en profondeur les déterminants de l'offre et de la demande. Pouvons-nous établir d'autres conclusions concernant les causes de l'allure et de la position de l'offre et de la demande elles-mêmes ?

Nous nous souvenons que pour tout prix donné la quantité de bien qu'un individu achètera ou vendra est déterminée par la position du bien acheté et du bien offert en contrepartie sur son échelle de valeur. Il demandera un bien si l'utilité marginale de l'ajout d'une unité du bien acheté est supérieure à l'utilité marginale du bien qu'il doit céder. De l'autre côté, un autre individu sera vendeur si ses évaluations des unités sont classées en ordre inverse. Nous avons vu que, sur cette base, et renforcée par la loi de l'utilité marginale, la courbe de demande globale du marché ne baissera jamais quand le prix augmente et la courbe d'offre n'augmentera jamais quand le prix baisse.

Analysons plus en détail les échelles de valeur des acheteurs et des vendeurs. Nous avons vu plus haut que les deux sources de la valeur qu'un bien peut avoir sont la valeur d'usage direct et la valeur d'échange, et que la plus élevée constitue le facteur déterminant pour l'agent. Un individu peut par conséquent demander un cheval au cours d'un échange pour l'une des deux raisons suivantes : sa valeur d'usage direct ou la valeur qu'il croit pouvoir en tirer par l'échange. Si c'est pour la première il sera consommateur des services du cheval ; si c'est pour la seconde, il achètera afin d'effectuer un échange plus avantageux plus tard. Supposons ainsi dans l'exemple précédent que le prix du marché existant n'ait pas atteint l'équilibre — qu'il soit sur l'instant de 85 barriques par cheval. Plusieurs demandeurs peuvent se rendre compte que ce prix est inférieur à celui de l'équilibre et qu'ils peuvent par conséquent obtenir un profit d'arbitrage en achetant à 85 et en revendant au prix final, plus élevé.

l'utilité, même le tracé de courbes d'utilité continues est pernicieux. Pour l'offre et la demande il n'y a pas de mal à tracer des courbes continues pour des raisons de clarté, mais les concepts mathématiques de continuité et le calcul ne sont pas applicables. Il en résulte que le concept apparemment précis « d'élasticité en un point » (pourcentage d'augmentation de la demande divisé par un pourcentage « infiniment petit » de baisse du prix) est complètement hors sujet. C'est cette substitution malencontreuse de l'élégance mathématique aux réalités de l'action humaine qui donne une importance apparente au concept « d'élasticité de l'offre », comparable au concept d'élasticité de la demande.

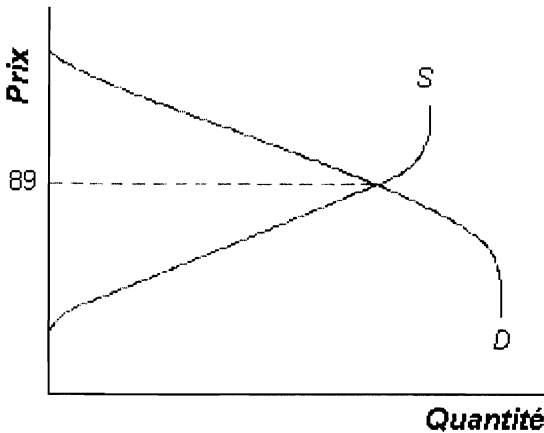


Figure 18 : Courbe de demande simplifiée

Nous sommes désormais en position de raffiner l'analyse des paragraphes précédents, qui ne s'occupait pas de la question de savoir si oui ou non des ventes se déroulaient avant que le prix d'équilibre soit atteint. Nous supposons maintenant explicitement que la demande montrée dans le tableau 2 se référerait à la demande concernant l'usage direct des consommateurs. En lissant les sauts dans la courbe de demande représentée sur la figure 13, nous pouvons, pour des raisons de simplicité et pour faciliter l'exposé, la dépeindre comme indiqué sur la figure 18. Nous pouvons dire que ceci est la courbe de demande pour l'usage direct. Pour cette courbe de demande, dès lors, l'approche de l'équilibre se produit par le biais des achats *effectifs* aux divers prix, les pénuries et les surplus conduisant aux surenchères ou aux sous-enchères, jusqu'à ce que le prix d'équilibre soit finalement atteint. Dans la mesure où les acheteurs prévoient le prix d'équilibre final, ils n'achèteront cependant pas à un prix plus élevé (même s'ils l'auraient fait si *celui-ci* était le prix final), mais attendront que le prix chute. De même, si le prix est en dessous du prix d'équilibre, dans la mesure où les acheteurs prévoient le prix final ils tendront à acheter de ce bien (par exemple des chevaux) afin de le revendre avec profit au prix final. Ainsi, si la valeur d'échange entre en jeu et qu'un bon nombre d'acheteurs agissent en fonction de leurs anticipations, la courbe de demande pourrait changer comme le montre la figure 19. L'ancienne courbe de demande, basée uniquement sur la demande d'usage, est *DD*, et la nouvelle courbe de demande, incluant les prévisions du prix d'équilibre, est *D'D'*. Il est clair que de telles anticipations rendent la courbe de demande bien plus *élastique*, car davantage sera acheté au prix le plus bas et moins au prix le plus haut.

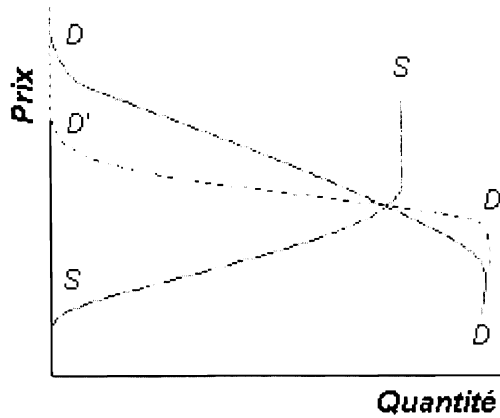


Figure 19 : Courbe de demande modifiée par la spéculation

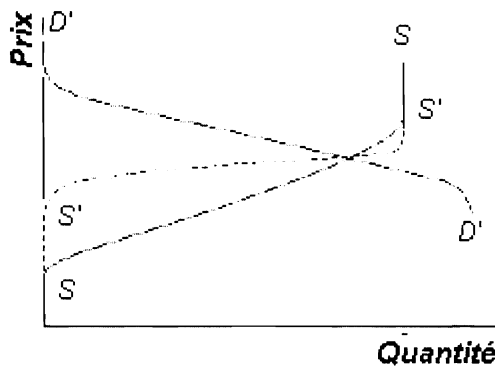


Figure 20 : Courbe d'offre modifiée par la spéculation

L'introduction de la valeur d'échange peut ainsi réduire la demande au-delà du prix d'équilibre anticipé et accroître celle en-deçà de ce prix, bien que la demande finale — pour consommer — au prix d'équilibre reste la même.

Étudions maintenant la situation du vendeur de l'article. La courbe d'offre de la figure 13 traite de la quantité offerte à chaque prix sans prendre en compte un possible prix d'équilibre. Nous pouvons donc dire qu'avec une telle courbe d'offre des ventes s'effectueront sur la route vers le prix d'équilibre, les pénuries ou les surplus révélant finalement la voie vers le prix final. D'un autre côté, supposons que de nombreux vendeurs anticipent le prix d'équilibre final. Il est clair qu'ils refuseront de vendre à un prix plus bas, même s'ils l'auraient fait si *celui-ci* était le

prix final. Au contraire, ils vendront davantage au-dessus du prix d'équilibre, puisqu'ils seront capables de réaliser un profit d'arbitrage en vendant leurs chevaux au-dessus du prix d'équilibre et en les rachetant à ce prix d'équilibre. Ainsi la courbe d'offre, avec de telles anticipations, peut changer comme sur la figure 20. La courbe d'offre se déplace, suite à l'anticipation du prix d'équilibre, de SS à $S'S'$.

Imaginons l'événement très improbable où *tous* les demandeurs et *tous* les offreurs seraient capables de prédire *exactement* le prix final, d'équilibre. Quelle serait l'allure des courbes d'offre et de demande sur le marché dans un tel cas extrême ? Il serait le suivant : A un prix au-dessus de l'équilibre (disons 89) personne ne demanderait le bien et les offreurs proposeraient la totalité de leur stock à la vente. A un prix sous l'équilibre, personne n'offrirait le bien et tout un chacun en demanderait autant qu'il pourrait en acheter, comme le montre la figure 21. De telles prévisions unanimement correctes ont très peu de chances de se produire dans l'action humaine, mais ce cas attire l'attention sur le fait que plus cet élément d'anticipation, cet élément *spéculatif*, entre en ligne de compte dans l'offre et dans la demande, plus le prix de marché tendra rapidement vers l'équilibre. A l'évidence, plus les agents anticipent le prix final, plus l'offre et la demande seront éloignées l'une de l'autre à tout prix différent de l'équilibre, plus les pénuries et les surplus seront drastiques et plus le prix final s'établira rapidement.

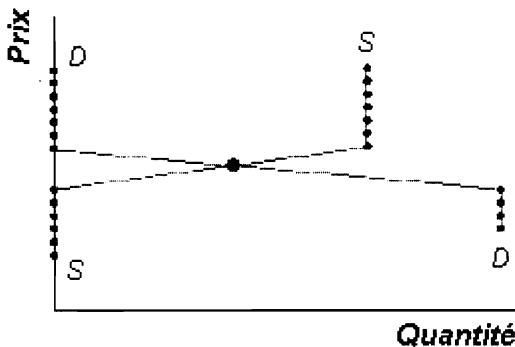


Figure 21 : Prévisions du prix final unanimement correctes

Nous avons jusqu'ici supposé que cette offre et cette demande *spéculatives*, ces anticipations de l'équilibre général, étaient correctes et avons vu que ces anticipations correctes ont accéléré l'établissement de l'équilibre. Supposons toutefois que la plupart de ces anticipations soient erronées. Supposons, par exemple, que les demandeurs tendent à faire

l'hypothèse que le prix d'équilibre sera plus bas qu'il ne l'est en réalité. Ceci change-t-il le prix d'équilibre ou bloque-t-il la transition vers ce prix ? Supposons que l'offre et la demande soient celles de la figure 22, que la courbe de demande de base soit DD , mais que les demandeurs anticipent des prix d'équilibre plus bas, modifiant et abaissant la courbe de demande en $D'D'$. Avec la courbe d'offre donnée par SS , ceci signifie que l'intersection de l'offre et de la demande se fera en Y au lieu de X , disons à 85 au lieu de 89. Il est cependant clair que ceci ne sera qu'un point d'équilibre provisoire pour le prix. Dès que le prix sera de 85 les demandeurs voient que des pénuries se développent à ce prix, qu'ils aimeraient acheter plus qu'il n'y a de disponible, et les surenchères des demandeurs font à nouveau monter le prix vers le véritable prix d'équilibre.

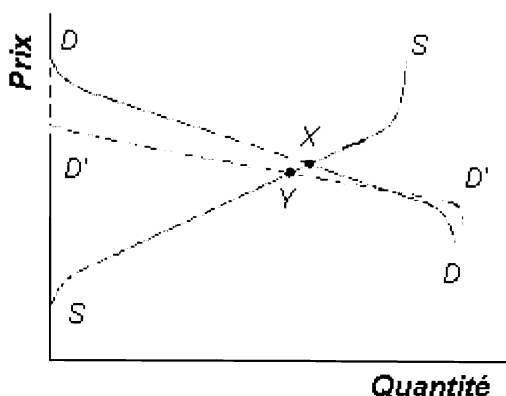


Figure 22 : Courbe d'offre modifiée par des anticipations erronées

Le même processus de révélation de l'erreur se produit dans le cas d'erreurs d'anticipation de la part des offreurs, et les forces du marché tendent ainsi inexorablement à établir le véritable prix d'équilibre, non déformé par des erreurs spéculatives, qui tendent à se révéler d'elles-mêmes et à être éliminées. Dès que les offreurs ou les demandeurs découvrent que le prix établi par leurs erreurs spéculatives n'est pas vraiment un équilibre et que des pénuries et/ou des surplus se développent, leurs actions tendent encore une fois à l'établissement de la position d'équilibre.

Les actions des acheteurs et des vendeurs sur le marché peuvent être reliées aux concepts de revenu, de profit et de coût psychiques. Nous rappelons que le but de tout agent est le plus haut revenu psychique possible et donc la réalisation d'un profit psychique comparé à la meilleure

des autres possibilités^a — qui, elle, constitue son coût. Qu'un individu *achète* ou non dépend du fait qu'il s'agisse ou non de sa meilleure possibilité étant données ses ressources — dans ce cas son poisson. Le revenu qu'il attend dans toute action sera comparé au coût attendu — la meilleure des autres possibilités. Dans ce cas le revenu sera soit (a) la satisfaction des fins par l'usage direct du cheval, soit (b) la revente espérée du cheval à un prix plus élevé — ce sera celle des deux possibilités qui a la plus grande utilité pour lui. Son coût sera soit (a) l'utilité marginale du poisson cédé pour un usage direct, soit (b) éventuellement la valeur d'échange du poisson contre un autre bien, soit (c) l'achat futur attendu du cheval à un prix plus bas — ce sera celle des trois possibilités qui a la plus grande utilité. Il achètera le cheval si le revenu attendu est plus grand que le coût ; il refusera d'acheter si le coût attendu est supérieur au revenu. Le revenu attendu est l'utilité marginale du cheval supplémentaire pour l'acheteur ; le coût attendu est l'utilité marginale du poisson cédé. Que ce soit pour le revenu ou le coût, la plus haute valeur d'usage direct ou d'échange sera choisie comme l'utilité marginale du bien.

Étudions maintenant le vendeur. Ce dernier, tout comme l'acheteur, essaie de maximiser son revenu psychique en tentant d'obtenir un revenu plus grand que son coût psychique — l'utilité de la meilleure possibilité restante parmi celles auxquelles il devra renoncer en entreprenant l'action. Le vendeur comparera l'utilité marginale du bien supplémentaire reçu comme paiement (dans ce cas le poisson) à l'utilité marginale du bien vendu (le cheval) lorsqu'il décidera d'effectuer ou non la vente à un prix donné.

Le revenu psychique pour le vendeur sera l'utilité la plus élevée découlant de l'une des sources suivantes : (a) la valeur d'usage direct du bien reçu en paiement (le poisson) ou (b) la valeur spéculative du rachat du cheval à un prix en poisson plus bas dans le futur. Le coût de l'action du vendeur sera la plus haute utilité abandonnée parmi les possibilités suivantes : (a) la valeur d'usage direct du cheval cédé, ou (b) la valeur spéculative d'une vente à un prix plus élevé dans le futur, ou encore (c) la valeur d'échange de l'acquisition d'un autre bien contre le cheval. Il vendra son cheval si le revenu attendu est plus grand que le coût et refusera de vendre si le coût attendu est plus élevé. Nous voyons ainsi que les situations des vendeurs et des acheteurs sont comparables. Les deux échangent ou refusent d'échanger^b conformément à leur estimation de la

^a Rothbard parle de deuxième meilleure possibilité, de meilleure possibilité « suivante » (*next best alternative*), mais au cas où le coût est supérieur au revenu, cette possibilité précède plutôt qu'elle ne suit celle associée au revenu. NdT.

^b Rothbard a écrit « agissent ou renoncent à agir » (*act or fail to act*), mais renoncer à agir est aussi agir, comme expliqué au chapitre 1. NdT.

possibilité alternative qui leur rapporterait la plus haute utilité. C'est la position des utilités sur les deux ensembles d'échelles de valeurs — des acheteurs et des vendeurs individuels — qui détermine le prix du marché et la quantité qui sera échangée à ce prix. Dit autrement, c'est, pour tout bien, l'*utilité* et elle seule qui détermine le prix et la quantité échangée. L'*utilité* et elle seule détermine la nature de l'offre et de la demande.

Il est donc clairement fallacieux de croire, comme l'a fait une hypothèse populaire, que l'utilité et les « coûts » sont également et indépendamment importants dans la détermination du prix. Le « coût » est tout simplement l'utilité de la meilleure possibilité restante devant être abandonnée dans toute action, et il est par conséquent une partie intégrante de l'utilité sur l'échelle de valeur de l'individu. Ce coût représente bien sûr toujours une prise en compte *présente* d'un événement *futur*, même si ce « futur » est très proche. L'utilité à laquelle il est renoncé en effectuant l'échange peut ainsi être la consommation directe du poisson à laquelle l'agent aurait pu se livrer en quelques heures. Ou elle pourrait être la possibilité d'un échange contre une vache, dont l'utilité serait consommée sur une longue période. Il va sans dire, comme indiqué dans le chapitre précédent, que la prise en compte présente du revenu et du coût se base sur la valeur présente des revenus et des coûts futurs attendus. L'important est que les utilités découlant de toute action et les utilités auxquelles on renonce en s'y livrant portent sur un temps futur, même s'il est très proche, et que les *coûts liés au passé* ne jouent aucun rôle dans l'action humaine, et donc aucun rôle dans la détermination du prix. L'importance de cette vérité fondamentale sera clarifiée dans des chapitres ultérieurs.

8. Le stock et la demande totale de détention

Il existe une autre façon de traiter de l'offre et de la demande qui, pour certains problèmes, est plus utile que les représentations données plus haut. A n'importe quel point du marché, les offreurs s'affairent à proposer une partie de leur stock du bien et à retenir l'offre de la partie restante. Ainsi, à un prix de 86, les offreurs mettent trois chevaux sur le marché et conservent les cinq autres dans leur stock. Cette rétention est causée par l'un des facteurs mentionnés plus haut comme coût possible de l'échange : l'usage direct du bien (disons les chevaux) a une utilité plus grande que le poisson reçu dans son usage direct, ou alors le cheval pourrait être échangé contre un autre bien, ou encore le vendeur s'attend à ce que le prix final soit plus élevé, de sorte qu'il peut repousser avec profit la vente. La quantité que les vendeurs ne mettront pas sur le mar-

ché est appelée leur *demande de rétention*. Elle n'est pas, à l'inverse de la demande étudiée plus haut, une demande d'un bien *via un échange* ; c'est une demande visant à *détenir un stock*. Ainsi, le concept d'une « demande de détention d'un stock de biens » comprendra toujours les deux facteurs de la demande : elle comprendra la demande du bien via un échange de la part des non possesseurs, *plus* la demande de détention du stock de la part des possesseurs. La demande d'un bien via un échange est aussi une demande de détention car, quoi que l'acheteur ait l'intention de faire avec le bien dans le futur, il doit détenir le bien à partir du moment où celui-ci devient sa propriété et sa possession par le biais de l'échange. Nous en arrivons par conséquent au concept d'une « demande totale de détention » pour un bien, différent du concept précédent de demande d'échange, bien que comprenant cette dernière en plus de la demande de rétention des vendeurs.

Si nous connaissons le stock total existant du bien (ici huit chevaux) nous pouvons, en étudiant l'offre et la demande, arriver à une « demande totale de détention » — ou *demande totale* du marché. Par exemple, à un prix de 82, neuf chevaux sont demandés par les acheteurs via un échange, et $8-1=7$ chevaux sont retenus par les vendeurs, c'est-à-dire demandés pour être détenus par les vendeurs. La demande totale de détention de chevaux sur le marché est par conséquent de $9+7=16$ chevaux. Par ailleurs, au prix de 97, aucun cheval n'est retenu par les vendeurs, dont la demande de rétention est donc de zéro, alors que la demande des acheteurs est de deux. La demande totale de détention à ce prix est de $0+2=2$ chevaux.

Le tableau 4 montre la demande totale de détention déduite de l'offre et de la demande du tableau 2, ainsi que le stock total, qui est pour le moment considéré comme fixe. La figure 23 représente la demande totale de détention et le stock.

Il est clair que la nature décroissante [du prix quand la quantité augmente] de la courbe de demande totale est encore plus accentuée que celle de la courbe de demande, car la demande augmente ou demeure constante quand le prix baisse, alors que la demande de rétention tend également à croître quand le prix baisse. La demande totale est le résultat de l'addition des deux demandes. Il est clair que la demande de rétention des vendeurs augmente quand le prix baisse pour la même raison qu'elle le fait pour la courbe de demande des acheteurs. A un prix inférieur la valeur du bien acheté pour un usage direct ou en vue d'autres échanges futurs augmente relativement, et le vendeur tend par conséquent à retirer davantage de biens hors du marché. Autrement dit la courbe de demande de rétention est l'autre face de la courbe d'offre.

Tableau 4

Prix	Demande totale de rétention [chevaux]	Stock total [chevaux]	Prix	Demande totale de rétention [chevaux]	Stock total [chevaux]
80	17	8	91	6	8
81	16	8	92	4	8
82	16	8	93	4	8
83	15	8	94	4	8
84	14	8	95	4	8
85	13	8	96	2	8
86	12	8	97	2	8
87	11	8	98	2	8
88	10	8	99	1	8
89	8	8	100	1	8
90	6	8	101	0	8

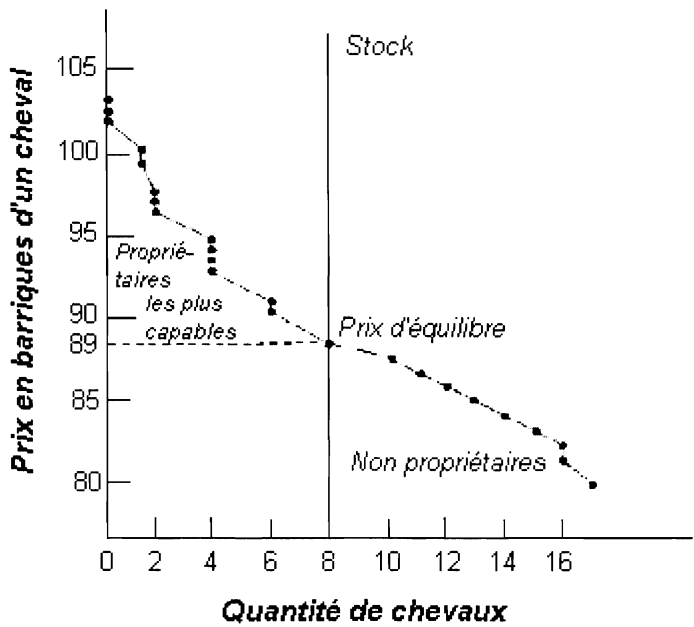


Figure 23 : Stock et demande totale de rétention

Un autre sujet d'intérêt est qu'au prix d'équilibre de 89, la demande totale de rétention est de huit, égale au stock total existant. Ainsi, non

seulement le prix d'équilibre est celui pour lequel l'offre est égale à la demande sur le marché, mais est *aussi celui auquel le stock d'un bien à détenir est égal au désir des gens de le détenir, acheteurs et vendeurs compris*. Le stock total est donné dans le diagramme précédent à une valeur fixe de huit.

Il est clair que le marché tend toujours à établir le prix d'un bien de sorte que le stock soit égal à la demande totale de détention du stock. Supposons que le prix d'un bien soit supérieur à son prix d'équilibre. Disons que le prix est de 92, pour lequel le stock est de huit et la demande totale de détention de quatre. Cela signifie qu'il existe quatre chevaux que les possesseurs ne veulent pas posséder. Il est clair que *quelqu'un* doit posséder ce stock car tous les biens doivent être possédés ; sinon ils ne feraient pas l'objet d'une action humaine. Comme l'intégralité du stock doit à tout instant être possédée par quelqu'un, le fait que le stock soit plus grand que la demande totale veut dire qu'il existe un déséquilibre dans l'économie, que certains possesseurs sont mécontents de la possession de leur stock. Ils tendent à baisser le prix afin de vendre le stock et le prix diminue jusqu'à ce qu'en fin de compte le stock soit égal à la demande de détention. Supposons à l'inverse que le prix soit inférieur au prix d'équilibre, disons à 85, où 13 chevaux sont demandés pour un stock de huit. Les enchères des non possesseurs désirant le plus le stock rare feront monter le prix jusqu'à ce qu'il atteigne l'équilibre.

Dans les cas où les individus anticipent correctement le prix d'équilibre, l'élément spéculatif tendra à rendre la courbe de demande totale encore plus « élastique » et horizontale. A un prix supérieur au prix d'équilibre peu de gens voudront conserver le stock — les acheteurs demanderont très peu et les vendeurs désireront de se débarrasser du bien. D'un autre côté, à un prix inférieur, la demande de détention sera bien plus grande que le stock : les acheteurs demanderont fortement et les vendeurs rechigneront à vendre leur stock. Les écarts entre la demande totale et le stock seront bien plus grands et les surenchères et sous-enchères conduiront plus rapidement au prix d'équilibre.

Nous avons vu plus haut qu'au prix d'équilibre les acheteurs les plus capables (ou « les plus pressés ») font des échanges avec les vendeurs les plus capables. Nous voyons ici que le résultat du processus d'échange est que le stock va finalement dans les mains des *possesseurs les plus capables*. Nous rappelons que lors de la vente de huit chevaux, les acheteurs les plus capables, *X1-X5*, avaient acheté aux vendeurs les plus capables du bien, *Z1-Z5*. A la fin de l'échange, dès lors, les possesseurs sont *X1-X5* et les vendeurs éliminés *Z6-Z8*. Ce sont ces individus qui finissent par posséder les huit chevaux et ce sont les possesseurs les plus capables.

A un prix de 89 barriques de poisson par cheval, ce sont ceux qui préfèrent le cheval aux 89 barriques de poisson sur leurs échelles de valeur et qui agissent sur la base de cette préférence. Pour cinq de ces individus ceci signifie échanger leur poisson contre un cheval ; pour les trois autres cela veut dire refuser de se départir de leurs chevaux contre du poisson. Les neufs autres individus du marché étaient les possesseurs les moins capables et ont fini par posséder le poisson au lieu du cheval (même s'ils ont commencé par posséder des chevaux). Ce sont ceux qui évaluaient 89 barriques de poisson au-dessus d'un cheval sur leur échelle de valeur. Cinq d'entre eux étaient des possesseurs initiaux des chevaux et les ont échangés contre du poisson ; quatre ont simplement conservé le poisson sans acheter de cheval.

L'analyse par le stock et la demande totale est une utile compagne de l'analyse par l'offre et la demande. Chacune a des avantages d'utilisation dans des sphères différentes. Un défaut relatif de l'analyse par le stock et la demande totale est qu'elle ne révèle pas les différences entre les acheteurs et les vendeurs. En prenant en compte la demande totale elle fait abstraction des échanges réels et ne détermine donc pas la quantité des échanges, au contraire des courbes d'offre et de demande. Elle ne révèle que le prix d'équilibre, sans démontrer la quantité d'équilibre échangée. Elle se concentre toutefois plus nettement sur la vérité fondamentale qui veut que le prix soit déterminé uniquement par l'utilité. La courbe d'offre peut être réduite à une *courbe de demande de rétention* et à une *quantité de stock physique*. L'analyse par le stock et la demande totale montre donc que la courbe d'offre ne se base pas sur une quelconque sorte de « coût » indépendant de l'utilité sur les échelles de valeur individuelles. Nous voyons que les déterminants fondamentaux du prix sont les échelles de valeur de tous les individus (acheteurs et vendeurs) sur le marché et que le stock physique prend simplement sa place sur ces échelles.²⁸

Il est clair, dans ces cas d'échange direct de biens utiles, que même si l'utilité des biens pour les acheteurs et les vendeurs est à présent déterminée par sa valeur d'échange subjective pour l'individu, la seule source *ultime* de l'utilité de chaque bien est sa valeur d'usage direct. Si l'utilité majeure d'un cheval pour son possesseur est le poisson ou la vache qu'il peut procurer via un échange et que la valeur majeure de ces derniers pour leurs possesseurs est le cheval pouvant être obtenu par l'échange,

²⁸ Sur l'analyse par le stock et la demande totale, voir Philip H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers* (Londres : Routledge and Kegan Paul, 1933), I, pp. 213-238 ; II, 493-526, et 784-88. Voir aussi Boulding, *Economic Analysis*, pp. 51-80.

etc., le déterminant ultime de l'utilité de chaque bien est sa valeur d'usage direct pour le consommateur individuel.

9. Les marchés continus et les changements de prix

Comment, dès lors, pouvons-nous résumer l'analyse de notre marché hypothétique des chevaux et du poisson ? Nous sommes partis d'un stock de huit chevaux existants (ainsi que d'un certain stock de poisson) et d'une situation où les positions relatives des chevaux et du poisson sur les différentes échelles de valeurs des individus étaient telles qu'elles permettaient l'échange des deux biens. Chez les possesseurs initiaux, les « vendeurs les plus capables » ont vendu leur stock de chevaux tandis que parmi les non possesseurs initiaux, les « acheteurs les plus capables » ont acheté des unités du stock avec leur poisson. Le prix final de la vente a été le prix d'équilibre, déterminé en dernière analyse par les diverses échelles de valeur, qui ont aussi déterminé la quantité d'échanges ayant eu lieu à ce prix. Le résultat net a été un transfert du stock de chaque bien dans les mains des possesseurs les plus capables, conformément au classement relatif du bien sur leurs échelles de valeur. Une fois les échanges terminés, les possesseurs relativement les plus capables possèdent le stock, et *le marché pour ce bien est arrivé à sa fin*.

Avec l'atteinte de l'équilibre, les échanges ont transféré les biens aux possesseurs les plus capables et il n'y a plus de raison d'échanger. Le marché a pris fin et il n'y a plus de « prix du marché en vigueur » actif pour les biens en jeu parce qu'il n'y a plus aucune raison d'échanger. Pourtant, d'après notre expérience, les marchés de presque tous les biens se renouvellent continuellement.

Le marché ne peut se renouveler que s'il y a un changement de la position relative des deux biens étudiés sur les échelles de valeur d'au moins deux individus, l'un d'entre eux étant un possesseur du premier bien et l'autre un possesseur du second. Les échanges se produiront alors dans une quantité et à un prix final déterminés par l'intersection de la *nouvelle* combinaison de l'offre et de la demande. Ceci peut donner lieu à une quantité d'échanges différente à l'ancien prix d'équilibre ou à un nouveau prix, en fonction de leur contenu spécifique. Ou il peut arriver que la nouvelle combinaison de l'offre et de la demande — dans la nouvelle période temporelle — soit identique à l'ancienne et conduise par conséquent à la même quantité d'échange et au même prix que sur l'ancien marché.

Le marché tend toujours rapidement vers la position d'équilibre et plus le marché est étendu et meilleure est la communication entre ses

participants, plus cette position s'instaurera rapidement pour tout couple d'offre et de demande. En outre, une croissance de la spéculation spécialisée tendra à améliorer les prévisions du point d'équilibre et à accélérer l'atteinte de l'équilibre. Cependant, dans les cas où le marché n'arrive pas à l'équilibre avant que l'offre ou la demande ne changent elles-mêmes, il ne parviendra pas au point d'équilibre. Il devient *continu*, évoluant vers une nouvelle position d'équilibre avant que l'ancienne n'ait été atteinte.²⁹

Les types de changement introduits par une modification de l'offre et/ou de la demande peuvent être décrits par les diagrammes de la figure 24.

Ces quatre diagrammes dépeignent huit types de situations pouvant se développer suite aux changements de l'offre et de la demande. Il faut noter que ces diagrammes peuvent s'appliquer *soit* à un marché ayant déjà atteint l'équilibre et étant alors *renouvelé* à une date ultérieure, *soit* à un marché continu qui connaît un changement des conditions de l'offre et/ou de la demande avant d'atteindre l'ancien point d'équilibre. Les lignes pleines indiquent les anciennes courbes d'offre et de demande alors que les lignes brisées indiquent les nouvelles.

Dans tous ces diagrammes des lignes droites sont retenues pour de pures raisons de simplicité, les lignes pouvant en effet avoir n'importe quel aspect pourvu que les restrictions mentionnées plus haut à propos de la pente des courbes soient vérifiées (demande partant vers la droite quand le prix diminue, etc.).

Sur le diagramme (a) la demande des individus augmente sur le marché. A chaque prix hypothétique les gens souhaiteront ajouter plus qu'avant à leur stock de bien — et il est sans importance que ces individus possèdent déjà ou non des unités du bien. L'offre demeure la même. Il en résulte que le nouveau prix d'équilibre est plus élevé que l'ancien et

²⁹ Il est peu probable que cette situation survienne dans le cas des équilibres de marché décrits plus haut. Généralement parlant, un marché tend à « s'équilibrer », à se solder, rapidement en établissant son prix d'équilibre, après quoi un certain nombre d'échanges se produisent, conduisant vers ce que l'on a appelé l'*état de repos total* — la situation obtenue après que les divers échanges ont eu lieu. Ces prix d'équilibre du marché tendent toutefois (comme on le verra dans des chapitres ultérieurs) à évoluer vers certains équilibres à long terme, conformément à la demande et à l'effet sur la taille du stock produit. La courbe d'offre en jeu dans cet *état de repos final* tient compte des décisions ultimes concernant la production d'un article et diffère de la courbe d'offre du marché. Dans les mouvements vers cet « état final », les conditions, comme la courbe de demande, changent toujours entre-temps, établissant ainsi un nouvel état final comme objectif des prix du marché. L'état final n'est jamais atteint. Voir Mises, *Human Action*, pp. 245 et suivantes [*L'Action humaine*, pp. 258 et suivantes].

que la quantité d'échanges effectués à cette nouvelle position d'équilibre est plus grande qu'à l'ancienne position.

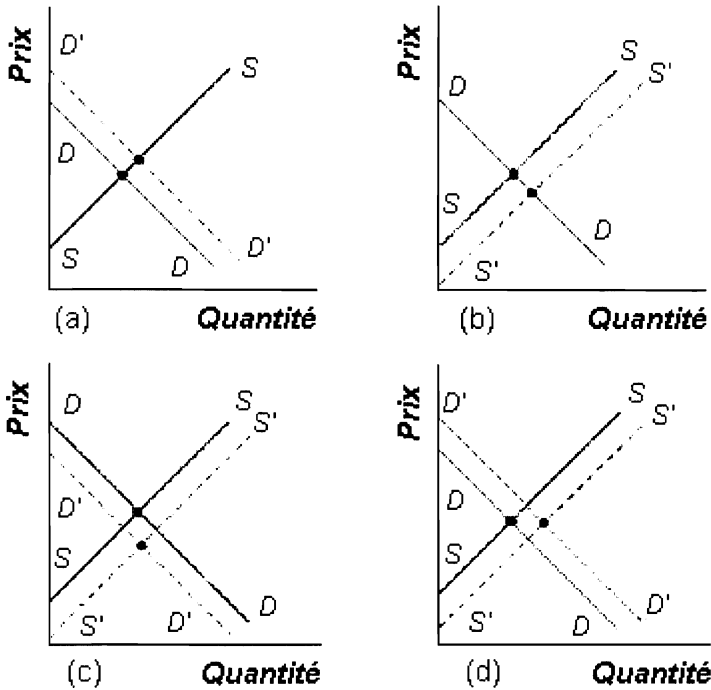


Figure 24 : Modifications des courbes d'offre et de demande

Sur le diagramme (b) l'offre augmente alors que la demande reste la même. A chaque prix hypothétique les gens souhaiteront se débarrasser d'une plus grande partie de leur stock. Il en résulte que le nouveau prix d'équilibre est plus bas que l'ancien et que la quantité échangée à l'équilibre est plus grande.

Les diagrammes (a) et (b) montrent aussi ce qui se passera lorsque la courbe de demande décroît ou que la courbe d'offre décroît tandis que l'autre courbe reste la même. Tout ce qu'il suffit de faire est de penser que les lignes brisées sont les anciennes courbes et que les lignes pleines sont les nouvelles. Sur le diagramme (a) nous voyons qu'une baisse de la demande conduit à une baisse du prix et de la quantité échangée. Sur le diagramme (b) nous voyons qu'une baisse de l'offre conduit à une hausse du prix et à une baisse de la quantité échangée.

Pour les diagrammes (c) et (d) la restriction voulant qu'une courbe reste la même pendant que l'autre change est supprimée. Dans le dia-

gramme (c) la courbe de demande décroît et la courbe d'offre croît. Ceci conduira au bout du compte à une baisse du prix d'équilibre, alors que ce qui se passera pour la quantité échangée dépend de la proportion relative du changement de l'offre par rapport au changement de la demande et que par conséquent ce résultat ne peut pas être prédit sur la seule base d'une augmentation de l'offre et d'une diminution de la demande. Inversement, une baisse de l'offre combinée à une hausse de la demande conduira à la fin à une hausse du prix d'équilibre.

Le diagramme (d) montre qu'un accroissement de la demande et de l'offre conduira finalement à une hausse de la quantité échangée, alors que la baisse ou la hausse du prix dépend de la proportion relative du changement. Par ailleurs, une baisse de l'offre et de la demande conduira à une baisse de la quantité échangée. Dans le diagramme (c) ce qui se passe pour la quantité et dans le diagramme (d) ce qui se passe pour le prix, dépend de la forme spécifique et du changement des courbes en question.

Les conclusions tirées de ces diagrammes peuvent être résumées dans le tableau 5.

Tableau 5

si		alors	
Demande	Offre	Prix d'équilibre	Quantité échangée
croît	constante	croît	croît
décroît	constante	décroît	décroît
constante	croît	décroît	croît
constante	décroît	croît	décroît
décroît	croît	décroît	?
croît	décroît	croît	?
croît	croît	?	croît
décroît	décroît	?	décroît

Si tels sont les effets des changements de l'offre et de la demande d'une période à une autre, le problème suivant est d'expliquer les causes de ces changements eux-mêmes. Un changement de la demande est purement dû à un changement concernant les rangs d'utilité relatifs des

deux biens (le bien acheté et le bien offert en contrepartie) sur les échelles de valeur des acheteurs individuels sur le marché. Un accroissement de la demande, par exemple, signifie une hausse générale du bien acheté sur les échelles de valeur des acheteurs. Ceci peut être dû (a) à une hausse de la valeur d'usage direct du bien ; (b) à des occasions moins grandes d'échanger le bien offert en contrepartie contre un autre bien — résultant, par exemple, d'un prix plus élevé des vaches en termes de poisson ; ou (c) à une baisse de l'attente spéculative d'une baisse plus importante du prix du bien. Le dernier cas a été discuté en détail et il a été montré qu'il se corrige de lui-même, poussant le marché plus rapidement vers le véritable équilibre. Nous pouvons donc désormais oublier ce cas et conclure qu'un accroissement de la demande est dû soit à un accroissement de la valeur d'usage direct du bien, soit à un prix plus élevé des autres biens pouvant être achetés en termes du bien de paiement que les acheteurs offrent en échange. Une baisse de la demande est exactement due aux cas contraires — une baisse de la valeur d'usage direct ou de plus nombreuses possibilités d'acheter d'autres biens contre ce bien de paiement. Dans ce dernier cas cela signifierait une plus grande valeur d'échange — du poisson par exemple — sur d'autres marchés. Les changements concernant les possibilités de réaliser d'autres types d'échange peuvent venir de prix plus élevés ou plus bas d'autres biens achetés, ou peuvent résulter du fait que de nouveaux types de biens sont désormais offerts sur le marché contre du poisson. L'apparition soudaine de vaches offertes contre du poisson là où il n'y en avait aucune de proposée auparavant constitue un élargissement des occasions d'échange pour le poisson et conduira à une baisse générale de la courbe de demande des *chevaux* en termes de poisson.

Un changement de la courbe d'offre du marché est, bien entendu, également le résultat d'un changement des classements relatifs de l'utilité sur les échelles de valeur des vendeurs. Cette courbe peut cependant être analysée via la quantité de stock physique et la demande de rétention des vendeurs. Si nous supposons que la *quantité de stock physique est constante* pour les deux périodes que l'on compare, alors un mouvement des courbes d'offre résulte intégralement d'un changement des courbes de demande de rétention. Une baisse de la courbe d'offre engendrée par une hausse de la demande de rétention du stock peut être due à (a) une hausse de la valeur d'usage direct du bien pour les vendeurs ; (b) des occasions plus nombreuses de l'échanger contre d'autres biens ou (c) une anticipation spéculative plus forte d'un prix supérieur dans le futur. Nous pouvons laisser de côté ici le dernier cas pour la même raison qui nous a conduit à l'omettre dans notre analyse de la courbe de demande. A l'inverse, une baisse de la demande de rétention

peut être due à (a) une diminution de la valeur d'usage direct du bien pour les vendeurs ou à (b) une réduction des occasions de l'échanger contre d'autres biens.

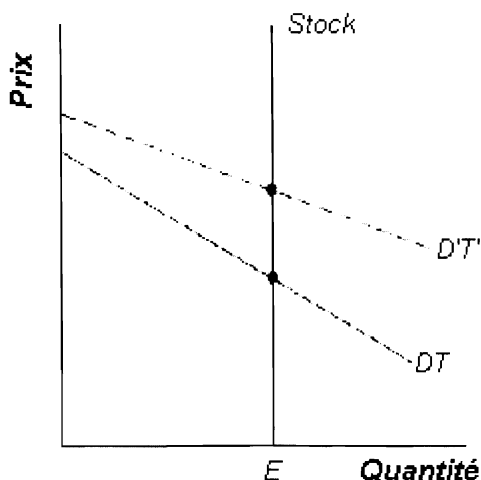


Figure 25 : Augmentation de la demande totale de rétention

Ainsi, pour un stock total constant, les changements des courbes d'offre et de demande sont uniquement dus à des changements de la demande de détention du bien de la part des vendeurs ou des acheteurs, qui sont à leur tour dus à des variations de l'utilité relative des deux biens. Ainsi, dans les deux diagrammes A et B ci-dessus, l'accroissement de la demande et la baisse de l'offre de $S'S'$ à SS viennent de l'augmentation de la demande totale de détention. Dans un cas la demande totale de détention accrue vient de la part des acheteurs, dans l'autre cas des vendeurs. Le diagramme pertinent est donné sur la figure 25. Dans les deux cas où se produit une hausse de la demande totale de détention, par exemple de TD à $T'D'$, le prix d'équilibre augmente. Au contraire, quand la demande baisse et/ou quand l'offre augmente, cela signifie une baisse générale de la demande totale de détention et par conséquent une baisse du prix d'équilibre.

Un diagramme de la demande totale par rapport au stock ne peut apporter aucune information sur la quantité échangée, mais uniquement sur le prix d'équilibre. Ainsi, dans le diagramme (c) les lignes en pointillés représentent une baisse de la demande de détention et nous pouvons par conséquent être certains que la demande totale de détention a diminué et donc que le prix a baissé. (Le contraire se produirait pour un mouvement des lignes pointillées vers les lignes pleines.) Dans le diagramme (d),

toutefois, comme une augmentation de l'offre représentait une baisse de la demande de détention, et qu'une augmentation de la demande représentait une hausse de la demande de détention, nous ne pouvons pas être toujours certains de l'effet net sur la demande totale de détention et donc sur le prix d'équilibre.

Dès le début de l'analyse de l'offre et de la demande, et jusqu'à maintenant, nous avons supposé l'existence d'un stock physique constant. Nous avons ainsi supposé l'existence de huit chevaux et avons étudié les principes selon lesquels le stock ira dans les mains des différents possesseurs. L'analyse ci-dessus s'applique à tous les biens — à tous les cas où un stock existant est échangé contre le stock d'un autre bien. Pour certains biens ce point constitue la limite la plus reculée que l'analyse peut atteindre. Ceci s'applique à tous les biens dont le stock est figé et dont le nombre ne peut pas être augmenté par la production. Ils ont été soit produits un jour par l'homme, soit donnés par la nature, mais leur stock ne peut pas être augmenté par l'action humaine. Un tableau de Rembrandt après la mort de ce dernier est un exemple de bien de ce type. Un tel tableau se situerait suffisamment haut sur les échelles de valeur individuelles pour conduire à un prix élevé en échange d'autres biens. Le stock ne pouvant cependant jamais être augmenté, son échange et son prix s'analysent uniquement dans les termes de l'échange précédemment étudié d'un stock existant, déterminés par les classements relatifs de ces biens et des autres sur les nombreuses échelles de valeur. Ou supposons qu'une certaine quantité de diamants ait été produite et que les diamants ne sont plus disponibles nulle part. A nouveau le problème serait purement celui des échanges portant sur le stock existant. Dans ces cas il n'y a pas de problème supplémentaire de production — de décision quant à la quantité de stock qui devrait être produite durant une certaine période. Pour la plupart des biens, toutefois, le problème consistant à décider combien produire est une question cruciale. Une grande partie de la suite de cet ouvrage est de fait consacrée à une analyse de ce problème de la production.

Nous allons désormais étudier les cas où le stock existant d'un bien change d'une période à une autre. Un stock peut croître d'une période à la suivante parce qu'une quantité du bien a été nouvellement produite entre-temps. Cette quantité de production nouvelle constitue un ajout au stock. Ainsi, trois jours après l'ouverture du marché des chevaux dont il a été question plus haut, deux nouveaux chevaux pourraient avoir été produits et ajoutés au stock existant. Si la demande des acheteurs et la demande de rétention des vendeurs restent constantes, ce qui se passera peut être illustré par la figure 26.

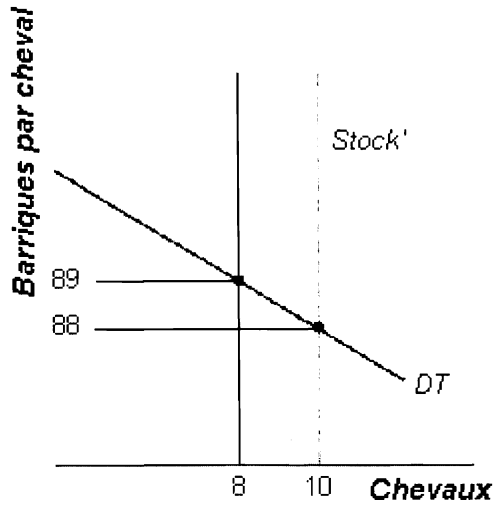


Figure 26 : Effet d'une augmentation du stock

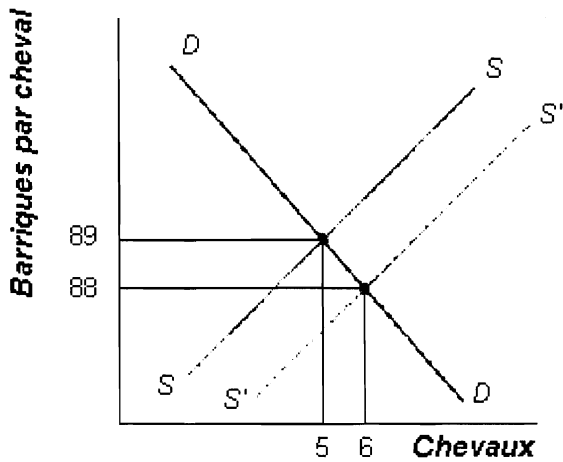


Figure 27 : Effet d'une augmentation de la courbe d'offre

Le stock accru fera baisser le prix du bien. A l'ancien prix d'équilibre les individus se rendent compte que leur stock est plus grand que la demande totale de détention et a pour conséquence des sous-enchères à la vente qui font baisser le prix vers le nouvel équilibre.

En termes de courbes d'offre et de demande, un accroissement du stock, la demande et la demande de rétention restant les mêmes, est équivalente à une *augmentation uniforme de l'offre* d'une quantité égale à celle du stock supplémentaire — dans le cas présent de deux chevaux. La quantité offerte serait l'ancien total plus les deux nouveaux chevaux. Les possesseurs ayant un stock excessif pour l'ancien prix d'équilibre devront sous-enchérir les uns sur les autres afin de vendre le stock ainsi augmenté. Si nous revenons au tableau 2 nous voyons qu'une hausse de l'offre de deux unités abaisse le prix d'équilibre à 88, pour lequel la demande est de six et la nouvelle offre de six.

Géométriquement la situation peut être décrite par la figure 27.

L'augmentation du stock est reflétée par une hausse uniforme de la courbe d'offre, ainsi qu'une baisse consécutive du prix et un accroissement de la quantité échangée.

Il n'y a bien sûr aucune raison de penser que dans la réalité un stock accru sera nécessairement accompagné d'une courbe de demande de rétention constante. Mais afin d'étudier les divers facteurs causaux qui interagissent pour aboutir au résultat historique réel, il est nécessaire de les isoler et de voir quels seraient leurs effets si les autres restaient constants. Ainsi, si un stock accru était au même instant absorbé par une augmentation équivalente de la demande de rétention, la courbe d'offre n'augmenterait pas du tout, le prix et la quantité échangée restant inchangés. (Dans l'approche par la demande totale et le stock, cette situation se refléterait par une augmentation du stock accompagnée par une hausse compensatrice de la courbe de demande totale, laissant le prix à son niveau initial.)

Une *diminution* du stock d'une période à une autre peut venir de l'*usure* de ce stock. Ainsi, si nous ne portons notre attention que sur les biens de consommation, une partie du stock peut être consommée. Comme les biens s'usent généralement durant leur consommation, s'il n'y a pas de production suffisante pendant la période étudiée, le stock total existant peut diminuer. Ainsi, un nouveau cheval peut être produit mais deux peuvent mourir entre un instant et le suivant, et le résultat peut être un marché avec un cheval existant de moins. Une *baisse* du stock, si la demande reste la même, a exactement l'effet contraire, comme nous pouvons le voir sur les diagrammes en nous déplaçant des pointillés aux lignes pleines. A l'ancien prix d'équilibre il existe une demande de rétention en excès par rapport au stock disponible et il en résulte une surenchère des prix jusqu'au nouvel équilibre. L'offre diminue de manière uniforme avec une diminution du stock et le résultat est un prix plus élevé et une quantité de biens échangés plus faible.

Nous pouvons résumer la relation entre stock, production et temps, en énonçant que le stock à une période donnée (en supposant qu'une période est définie comme un intervalle de temps où le stock demeure constant) est relié au stock de la période précédente comme suit :

Si : $O(t)$ est le stock à une certaine période t
 $O(t-n)$ est le stock à une période précédente ($t-n$), qui précède la période t de n unités de temps
 $P(n)$ est la production du bien pendant la durée n
 $U(n)$ est la quantité de bien s'usant pendant la durée n

Alors : $O(t) = O(t-n) + P(n) - U(n)$

Ainsi, dans le cas dont il vient d'être question, si le stock initial est de huit chevaux et qu'un cheval est produit alors que deux meurent, le nouveau stock de bien est $8 + 1 - 2 = 7$ chevaux.

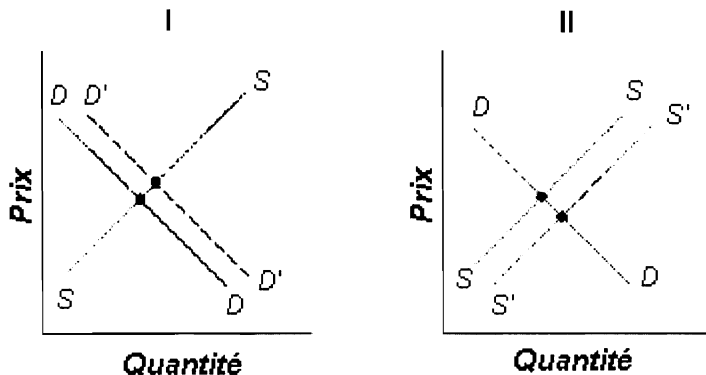


Figure 28 : Augmentation de la courbe de demande et de la quantité demandée

Il est important d'être ici sur ses gardes vis-à-vis d'une confusion courante quant au terme « d'augmentation de la demande ». A chaque fois que cette phrase est utilisée dans le présent ouvrage, cela signifie toujours une augmentation des quantités demandées à chaque prix hypothétique. Ce « mouvement de la demande vers la droite » tend toujours à faire monter le prix. Il ne faut pas la confondre avec « l'augmentation de la quantité demandée » qui se produit, par exemple, en réponse à une augmentation de l'offre. Une offre plus forte, en réduisant le prix, pousse le marché à demander la plus grande quantité proposée. Ceci n'est toutefois *pas* une augmentation de la demande, mais un *déplacement le long*

de la même courbe de demande. Il s'agit d'une quantité plus grande demandée en réponse à une offre de prix plus attirante. Ce simple mouvement le long de la même demande ne doit pas être confondu avec une augmentation de la demande pour *chaque* prix possible. Les diagrammes de la figure 28 soulignent cette différence.

Le diagramme I dépeint une augmentation de la demande alors que le diagramme II décrit un déplacement de la quantité demandée le long de la même demande suite à une augmentation de la quantité offerte. Dans les deux cas les échelles de valeur des divers individus déterminent le résultat final, mais une grande confusion peut s'ensuivre si les concepts ne sont pas clairement distingués lorsque l'on utilise des termes comme « augmentation » ou « baisse » de la demande.

10. Spécialisation et production du stock

Nous avons analysé les échanges qui se produisent concernant le stock existant et les effets des *changements* du stock d'un bien. Reste la question : Sur quels principes la taille du stock lui-même est-elle déterminée ? En dehors des biens de consommation ou de production donnés directement par la nature, *tous les biens doivent être produits par l'homme.* (Et même les produits apparemment donnés par la nature doivent être recherchés puis utilisés par l'homme, et sont donc en définitive des produits de l'effort humain.) La taille du stock d'un bien quelconque dépend de la vitesse à laquelle le bien a été et est *produit*. Et comme les désirs humains pour la plupart des biens sont continus, les biens qui s'usent quand ils sont utilisés doivent constamment être remplacés par une nouvelle production. Une analyse du taux de production et de ses déterminants est ainsi d'une importance cruciale pour l'analyse de l'action humaine.

Une réponse complète à ce problème ne peut pas être donnée pour le moment, mais certaines conclusions générales à propos de la production peuvent être tirées. En premier lieu, alors que tout individu peut à différents instants être à la fois acheteur et vendeur d'un stock existant, il doit y avoir *spécialisation* concernant la production de ce stock. Cette omniprésence de la spécialisation a été traitée plus haut et plus une économie d'échange se développe, plus le processus de spécialisation sera avancé. Il a été montré que la base de la spécialisation se situe dans la nature variable des capacités humaines et de la localisation des ressources naturelles. Il en résulte qu'un bien commence tout d'abord sa vie par la production, puis est vendu par son producteur en échange d'un autre bien, lui-même produit de la même façon. Les ventes initiales de tout nouveau

stock seront toutes faites par les producteurs originels du bien. Les achats seront faits par des acheteurs qui utiliseront le bien soit dans leur usage direct, soit pour le détenir en prévoyant de manière spéculative de le revendre plus tard à un prix plus élevé. A tout instant un nouveau stock sera vendu par ses producteurs initiaux. L'ancien stock sera vendu par : (a) les producteurs originels qui ont accumulé le vieux stock au travers d'une demande de rétention passée ; (b) d'anciens acheteurs qui avaient acheté en prévoyant de façon spéculative de revendre à un meilleur prix et (c) par d'anciens acheteurs dont l'utilité relative d'usage direct du bien a baissé sur leurs échelles de valeur.

A tout instant, l'*offre du marché* se forme donc par l'addition des offres de différents groupes de vendeurs :³⁰

- a. L'offre proposée par des producteurs du bien.
 1. L'offre initiale d'une partie du nouveau stock.
 2. L'offre d'une partie de l'ancien stock préalablement retenu par les producteurs.
- b. L'offre d'une partie de l'ancien stock proposée par d'anciens acheteurs.
 1. Les ventes d'acheteurs spéculateurs qui prévoyaient de revendre à un prix plus élevé.
 2. Les ventes d'acheteurs qui avaient acheté le bien pour l'utiliser directement mais dont l'utilité du bien a baissé sur leur échelle de valeur.

La demande du marché se compose à tout instant de la somme des demandes :

- c. des acheteurs pour leur usage direct
- d. des acheteurs spéculateurs pour une revente à un prix plus élevé.

Comme le bien se compose d'unités rendant les mêmes services, les acheteurs sont nécessairement indifférents au fait d'acheter l'ancien ou le nouveau stock. S'ils ne le sont pas, alors le « stock » se réfère à deux biens différents et non au même bien.

L'offre de la classe (b) de vendeurs a déjà été pleinement analysée plus haut, par exemple quant à la relation entre le stock et la demande de rétention de revendeurs spéculateurs et de ceux dont l'utilité a changé de

³⁰ L'*addition* des offres est un processus simple à concevoir : si à un prix X la classe (a) des vendeurs propose T tonnes d'un bien et la classe (b) des vendeurs offre T' tonnes, l'offre totale du marché à ce prix est de $T+T'$ tonnes. Le même processus s'applique pour tous les prix hypothétiques.

position. Que peut-on toutefois dire de plus sur l'offre de la classe (a) des vendeurs — les producteurs originels du bien ?

En premier lieu le stock des biens nouvellement produits dans les mains des producteurs est également *fixé* à tout moment. Supposons qu'au mois de décembre les producteurs de cuivre décident de produire 5000 tonnes de cuivre. A la fin de ce mois leur stock de cuivre nouvellement produit est de 5000 tonnes. Ils pourraient regretter leur décision et penser que s'ils pouvaient recommencer ils auraient produit par exemple 1000 tonnes. Mais ils possèdent leur stock et doivent l'utiliser du mieux qu'ils le peuvent. Le trait caractéristique des producteurs originels est qu'en raison de la spécialisation, la valeur d'usage directe de leur produit est probablement pour eux presque inexistante. Plus la spécialisation est poussée, moins le produit peut avoir de valeur d'usage pour son producteur. Imaginons, par exemple, combien de cuivre un producteur de cuivre peut consommer pour son usage personnel, ou quelle est la valeur d'usage directe pour la famille Ford du nombre gigantesque d'automobiles produites. Par conséquent, dans l'offre des producteurs, l'élément d'usage direct de leur demande de rétention disparaît. La seule raison pour un producteur de retenir, de s'accrocher à partie de son stock est la spéculation — l'anticipation d'un prix plus élevé du bien dans le futur. (La possibilité d'un échange contre un troisième bien — disons des vaches au lieu de poisson, dans notre exemple — existe aussi dans l'échange direct.)

Si, pour un moment, nous faisons l'hypothèse restrictive qu'il n'y a pas de vendeurs de la classe (b) sur le marché et que les producteurs n'ont pas de demande de rétention présente ou accumulée par le passé, alors l'offre et la demande du marché peuvent être représentées par *SS* et *DD* sur la figure 29. Ainsi, en l'absence de courbe de rétention, la courbe de l'offre sera une droite verticale (*SS*) au niveau du nouveau stock. Il semble toutefois plus probable qu'un prix inférieur à l'équilibre tendra à engendrer une demande de rétention de la part des producteurs en prévoyance d'un prix plus élevé (ce qu'on appelle « accumuler un stock »), et qu'un prix supérieur à l'équilibre conduira à se débarrasser de l'ancien stock accumulé suite à une demande de rétention passée (ce qu'on appelle « liquider son stock »). Dans ce cas la courbe d'offre prend une forme plus familière — la ligne en pointillées ci-dessus — *S'S'*).

L'élimination de la valeur d'usage direct du calcul des vendeurs signifie que tout le stock doit être vendu au bout du compte, de sorte qu'*en définitive* aucune partie du stock ne peut être retirée de la vente par les producteurs. Les producteurs effectueront leurs ventes au moment où ils pensent que le prix du marché est le plus élevé qu'ils puissent atteindre — c'est-à-dire au moment où ils estiment que la demande du marché

pour le stock donné est la plus grande.³¹ La durée pendant laquelle les producteurs peuvent retenir leur offre dépend bien sûr de la durabilité du bien : un bien hautement périssable comme les fraises, par exemple, ne pourrait pas être retenu longtemps et sa courbe d'offre pour l'ensemble du marché sera vraisemblablement verticale.

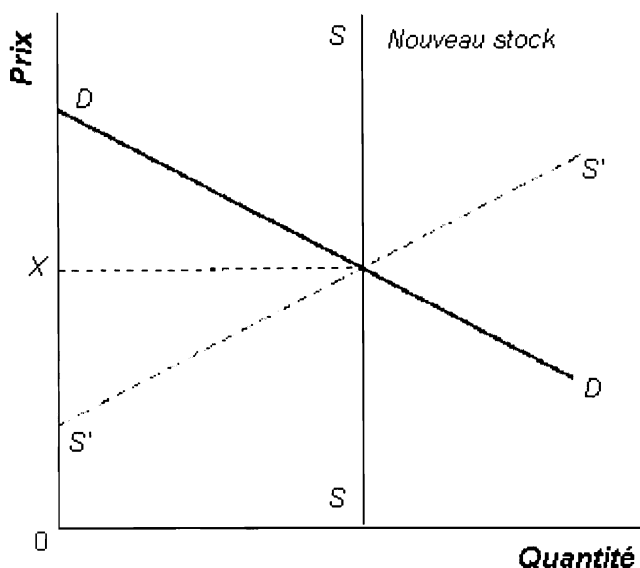


Figure 29 : Effet d'un stock supplémentaire sur la classe de producteurs *A*

Supposons que le prix d'équilibre d'un bien ait été atteint sur le marché. Dans ce cas l'élément spéculatif de la demande de rétention disparaît. Toutefois, au contraire du marché d'échange d'occasion d'un *stock existant*, le marché pour la *nouvelle production* ne prend pas fin. Comme les désirs se renouvellent à chaque période successive, un nouveau stock sera également produit à chaque période et si le niveau du stock est constant et que la demande est donnée, on en vendra la même quantité au même prix d'équilibre. Supposons ainsi que les producteurs de cuivre en produisent 5000 tonnes en un mois ; celles-ci sont vendues (en l'absence de demande de rétention) au prix d'équilibre de *OX* sur le diagramme précédent. La quantité d'équilibre est *OS*. Si 5000 tonnes sont produites le mois suivant, le prix d'équilibre sera identique. Si l'on en produit davantage alors, comme nous l'avons vu plus haut, le prix d'équilibre sera plus bas, si l'on en produit moins le prix d'équilibre sera plus élevé.

³¹ Si l'on veut être rigoureux, bien entendu, les coûts de stockage devront être pris en compte dans les calculs.

Si les éléments spéculatifs sont également exclus de la demande, il est clair que cette dernière sera entièrement déterminée par l'utilité du bien dans son usage direct (par rapport à l'utilité du bien permettant de l'acheter). Les deux seuls éléments de la valeur d'un bien sont sa valeur d'usage direct et sa valeur d'échange, et la demande se décompose en une demande pour un usage direct et une demande spéculative en anticipation d'une revente à un prix plus élevé. Si nous éliminons ce dernier élément (par exemple au prix d'équilibre), la seule source fondamentale de la demande est la valeur d'usage direct du bien pour l'acheteur. Si nous faisons abstraction des éléments spéculatifs d'un marché, l'*unique* déterminant du prix de marché du stock d'un bien est par conséquent sa valeur d'usage direct relative pour ses acheteurs.

Il est clair, comme nous l'avons montré dans les parties précédentes, que la production doit se dérouler au cours d'un intervalle temporel. Pour obtenir une certaine quantité d'un nouveau stock à une date future, le producteur doit d'abord commencer par une série d'actes utilisant la main-d'œuvre, la nature et les biens du capital, et le processus doit prendre du temps, depuis les actes initiaux et intermédiaires jusqu'à ce que le stock final soit produit. L'essence de la production spécialisée est par conséquent *l'anticipation de l'état futur du marché par les producteurs*. En décidant ou non de produire une certaine quantité de stock pour une date future, le producteur doit utiliser son jugement pour estimer le prix du marché auquel il sera capable de vendre son stock. Ce prix du marché sera probablement à un certain équilibre, mais un équilibre dure rarement très longtemps. Ceci est particulièrement vrai quand (en raison des changements perpétuels des échelles de valeur) la courbe de demande du bien n'arrête pas de se déplacer. Chaque producteur essaie d'utiliser ses ressources — son travail et ses biens utiles — de façon à retirer, dans la production du stock, le revenu psychique maximal et donc un profit psychique. Il est toujours sujet à l'erreur et les erreurs d'anticipation du marché lui apporteront une perte psychique. L'essence de la production pour le marché est donc l'entrepreneuriat. L'idée-clé est que les demandes, et par conséquent les futurs prix, ne sont pas et ne peuvent pas être connues des producteurs de manière précise et automatique. Ils doivent estimer l'état futur de la demande du mieux qu'ils le peuvent.

L'entrepreneuriat est également la caractéristique dominante des acheteurs et des vendeurs qui agissent par spéculation, qui se spécialisent dans l'anticipation des prix plus élevés ou plus bas du futur. Toute leur action consiste à essayer d'anticiper les futurs prix du marché et leur succès dépend de la justesse ou de l'erreur de leurs prévisions. Comme, ainsi que nous l'avons vu plus haut, une spéculation correcte accélère le mouvement vers l'équilibre et une spéculation erronée tend à s'auto-

corriger, l'activité de ces spéculateurs tend à faire arriver plus vite la position d'équilibre.

Les utilisateurs directs d'un bien doivent *aussi anticiper leurs désirs pour ce bien* quand ils l'achètent. Au moment de l'achat, leur usage effectif d'un bien se situera à une date située dans l'avenir, même s'il s'agit d'un avenir très proche. La position du bien sur leur échelle de valeur est une estimation de la valeur qu'ils en attendent pour ces périodes, escomptée par leur préférence temporelle. Il est fort possible que l'acheteur fasse une prévision erronée de la valeur qu'aura pour lui ce bien dans le futur et plus le bien est durable plus grande est la probabilité d'erreur. Il est ainsi plus probable que ce soit l'acheteur d'une maison qui se trompe en prévoyant son évaluation future, plutôt que l'acheteur de fraises. L'entrepreneuriat est donc aussi une caractéristique de l'activité de l'acheteur — y compris pour l'usage direct. Toutefois, dans le cas de producteurs spécialisés, l'entrepreneuriat prend la forme d'une estimation des futurs désirs des *autres individus* et ceci est évidemment un défi bien plus difficile que de prévoir ses *propres* évaluations.

L'action humaine se déroule par étapes, et à chaque étape l'agent doit faire le meilleur usage possible de ses ressources à la lumière des développements futurs attendus. Le passé est à jamais révolu. Le rôle des erreurs au cours des différentes étapes de l'action humaine peut être étudié dans le cas comparativement simple de l'homme qui achète un bien pour un usage direct. Supposons que son estimation de ses utilisations futures du bien est telle qu'il l'achète — par exemple 10 litres de lait — en échange de 100 barriques de poissons, qui se trouve être son prix d'achat maximal pour 10 litres de lait. Supposons qu'après avoir réglé son achat il se rend compte, pour une raison ou pour une autre, que ses évaluations ont changé et que le lait se situe désormais bien plus bas sur son échelle de valeur. Il est dès lors confronté à la question de savoir comment utiliser au mieux ses 10 litres de lait. Le fait qu'il ait commis une erreur en utilisant ses ressources de 100 barriques de poisson n'élimine pas le problème consistant à faire le meilleur usage possible des 10 litres de lait. Si le prix est encore de 100 barriques de poisson, sa meilleure option serait alors de revendre le lait pour récupérer les 100 barriques de poisson. Si le prix est maintenant supérieur à 199, il a réalisé un gain spéculatif et peut revendre le lait contre davantage de poisson. Et si le prix du lait a baissé mais que le poisson se situe toujours plus haut que les 10 litres de lait sur son échelle de valeur, il maximiserait son revenu psychique en revendant le lait pour moins de 100 barriques de poisson.

Il est important de comprendre qu'il est absurde de critiquer une telle action en disant qu'il a subi une perte nette de X barriques de poisson suite aux deux échanges. Certes, s'il avait prévu correctement les déve-

loppements ultérieurs l'homme n'aurait pas effectué le premier échange. Son *premier* échange peut donc être qualifié d'erroné a posteriori. Mais une fois ce premier échange effectué, il doit faire le meilleur usage présent et futur possible du lait, quelles qu'aient été les erreurs passées, et son second échange était par conséquent son meilleur choix possible étant données les circonstances.

Si, au contraire, le prix du lait a baissé sous son nouveau prix d'achat maximal, alors sa meilleure possibilité est d'utiliser le lait directement, l'usage direct ayant le plus de valeur.

De façon similaire un producteur peut décider de produire une certaine quantité de stock et, une fois le bien fabriqué, regretter sa décision en constatant l'état du marché. Il doit toutefois tirer le maximum de son stock une fois celui-ci produit, et en tirer le revenu psychique maximum. Dit autrement, si nous étudions son action depuis le début — lorsqu'il a *investi* ses ressources dans la production — son acte était rétrospectivement une perte psychique parce qu'il n'a pas rapporté autant que la meilleure des possibilités restantes avec ces ressources. Mais une fois le stock produit, *celui-ci* constitue sa ressource disponible et sa vente au meilleur prix lui rapporte désormais un bénéfice psychique.

Nous pouvons ici résumer le revenu (psychique) attendu et le coût (psychique) attendu, facteurs entrant dans la décision des acheteurs et des vendeurs dans tout échange direct de deux biens.

<i>Revenu de l'acheteur</i>		<i>Revenu du vendeur</i>	
Soit	(*A) Usage direct du bien acheté	Soit	(*A) Usage direct du bien reçu
Soit	(B) Prévision d'une vente ultérieure à un prix plus élevé (valeur la plus élevée, quelle qu'elle soit, sur son échelle de valeur)	Soit	(B) Prévision d'un achat ultérieur à un prix plus bas (valeur la plus élevée, quelle qu'elle soit, sur son échelle de valeur)
<i>Coût pour l'acheteur</i>		<i>Coût pour le vendeur</i>	
Soit	(A) Usage direct du bien cédé	Soit	(A) Usage direct du bien vendu
Soit	(B) Prévision d'un achat ultérieur à un prix plus bas	Soit	(*B) Échange contre un troisième bien
Soit	(*C) Échange contre un troisième bien (valeur la plus élevée, quelle qu'elle soit, sur son échelle de valeur)	Soit	(C) Prévision d'une vente ultérieure à un prix plus élevé (valeur la plus élevée, quelle qu'elle soit, sur son échelle de valeur)

Si nous éliminons l'élément temporaire spéculatif, nous sommes face aux facteurs suivants : revenu A , coût A , coût C pour les acheteurs ; et revenu A , coût A , coût B pour les vendeurs. De même, si nous considérons les vendeurs en tant que producteurs spécialisés originels — et ceci sera d'autant plus vrai que la proportion du taux de production par rapport au stock accumulé sera grande — le coût A disparaîtra pour les vendeurs. Si nous nous souvenons également que, puisque l'échange comporte deux biens, l'ensemble des acheteurs d'un bien *est* l'ensemble des vendeurs de l'autre bien, le coût A est également éliminé des facteurs des acheteurs. Seuls demeurent en définitive les facteurs avec astérisque. Tant pour les acheteurs que pour les vendeurs, le revenu est l'usage direct attendu des biens acquis ; les coûts correspondent à l'échange contre un troisième bien auquel on renonce en raison de cet échange.

Le revenu et les coûts qui entrent en jeu dans *la décision originelle concernant la production du stock* sont, comme nous l'avons indiqué, d'un ordre différent, et seront explorés dans les chapitres suivants.

11. Les types de biens échangeables

Pour des raisons de clarté, les exemples de biens échangeables de ce chapitre ont principalement été pris parmi des *marchandises* tangibles, comme les chevaux, le poisson, les oeufs, etc. De telles marchandises ne sont cependant pas le seul type de biens soumis à échange. A peut échanger ses *services personnels* contre la marchandise de B . Ainsi, par exemple, A peut offrir ses services de main d'oeuvre au fermier B en échange de produits de la ferme. En outre, A peut offrir des services personnels fonctionnant directement comme *biens de consommation* en échange d'un autre bien. Un individu peut ainsi échanger ses conseils médicaux ou une représentation musicale contre de la nourriture ou des habits. Ces services sont tout autant des biens de consommation que les biens constitués de marchandises tangibles, physiques. Pareillement, les services de travail individuel sont tout autant des biens de production que les biens du capital tangibles. De fait, les biens tangibles ne sont pas tant évalués d'après leur contenu physique que pour les *services* qu'ils rendent à l'utilisateur, qu'il soit consommateur ou producteur. L'agent donne de la valeur au pain pour les services de nourriture qu'il fournit, à la maison pour ses services de protection, à la machine pour le service rendu dans la production d'un bien d'ordre inférieur. Les marchandises tangibles sont en dernière analyse également évaluées en fonction des services qu'elles rendent et se situent ainsi sur le même plan que les « services » personnels intangibles.

L'économie n'est par conséquent *pas* une science traitant plus particulièrement des « biens matériels » ou du « bien-être matériel ». Elle traite de manière générale de l'action des hommes cherchant à satisfaire leurs désirs et, plus spécifiquement, du processus d'échange des biens comme moyen pour chacun de « produire » des satisfactions répondant à ses désirs. Ces biens peuvent être des marchandises tangibles ou des services personnels intangibles. Le principe de l'offre et de la demande, de la détermination des prix, sont exactement les mêmes pour tous les biens, qu'ils appartiennent à une catégorie ou à une autre. L'analyse précédente est applicable à tous les biens.

Ainsi, notre analyse a couvert les types d'échanges possibles suivants :

- a. Une marchandise contre une marchandise, par exemple des chevaux contre du poisson.
- b. Une marchandise contre un service personnel ; par exemple des conseils médicaux contre du beurre ou un travail à la ferme contre de la nourriture.
- c. Un service personnel contre un service personnel ; par exemple des aides mutuelles pour faire rouler des troncs d'arbres, ou des conseils médicaux contre des services de jardinage, ou des cours contre une représentation musicale.³²

Dans les cas où il y a plusieurs unités homogènes en concurrence, les offres et les demandes peuvent être additionnées ; dans les cas où une ou les deux parties sont isolées ou sont les seules à pratiquer l'échange, la zone de détermination du prix s'établira comme indiqué plus haut. Ainsi, si un professeur d'arithmétique négocie un échange de services avec un violoniste, les classements respectifs de leur utilité décideront de la zone de détermination du prix. Si plusieurs professeurs d'arithmétique et plusieurs violonistes proposant des services homogènes forment un marché pour leurs deux biens, le prix de marché se formera à partir de l'addition et de l'intersection des offres et des demandes. Si les services offerts par les différents individus ne sont pas considérés comme étant de qualité égale par les demandeurs, ils seront évalués séparément et à chaque service sera attribué un prix séparé.³³ La courbe d'offre sera alors une offre d'unités d'une marchandise possédée par un *seul* individu. Cette courbe d'offre individuelle est, bien entendu, croissante. Quand un individu est

³² Sur l'importance des services, voir Arthur Latham Perry, *Political Economy* (21ème édition ; New York : Charles Scribner's Sons, 1892), pp. 124–39.

³³ Ceci ne nie pas, bien sûr, que l'existence de *plusieurs* violonistes de qualités différentes influence les évaluations du consommateur pour chacun d'eux.

le seul offreur d'un bien sur le marché sa courbe d'offre est identique avec celle du marché.

Une raison évidente de la confusion entre l'échange et un simple commerce d'objets matériels est qu'une grande partie de la propriété intangible *ne peut pas*, du fait de sa nature, être échangée. Un violoniste peut *posséder* ses compétences musicales et échanger des unités de celles-ci, sous la forme de services, contre les services d'un médecin. Mais d'autres attributs personnels, qui ne peuvent pas être échangés, peuvent être désirés comme biens. Brown pourrait ainsi avoir un objectif souhaité : obtenir l'approbation sincère de Smith. Il s'agit d'un bien de consommation particulier qu'il ne peut pas acheter avec un autre bien, car ce qu'il veut est une véritable approbation et non un simulacre d'approbation qui pourrait être acheté. Dans ce cas le bien de consommation est une propriété que Smith ne peut pas échanger : il pourrait être acquis d'une certaine façon, mais pas par le biais d'un échange. Par rapport à l'échange, ce bien intangible est une propriété *inaliénable* de Smith, c'est-à-dire qu'elle ne peut pas être abandonnée. Un autre exemple : un homme ne peut pas transférer sa volonté de manière permanente, même s'il peut transférer une bonne part de ses services et de sa propriété. Comme signalé plus haut, un homme ne peut pas se mettre d'accord sur un esclavage permanent en signant un contrat de travail avec un autre homme pour le reste de sa vie. Il pourrait changer d'avis à une date ultérieure et ne peut dès lors pas être obligé, sur un marché libre, à continuer de travailler par la suite. Comme la propriété d'un homme sur sa volonté est inaliénable, il ne peut pas, sur un marché non entravé, être obligé de continuer à respecter un arrangement par lequel il soumet sa volonté aux ordres d'un autre, même s'il avait pu s'être mis d'accord sur cet arrangement au préalable.^{34,35} D'un autre côté, quand une propriété pouvant être aliénée est transférée, elle devient bien évidemment propriété —

³⁴ S'il a reçu la propriété d'un autre au moyen d'un tel accord, il devra, sur un marché libre, rendre cette propriété. Ainsi, si *A* s'est mis d'accord pour travailler à vie pour *B* en échange de 10 000 grammes d'or, il devra rendre une quantité proportionnelle de cette propriété s'il met fin à cet arrangement et cesse de travailler.

³⁵ En d'autres mots, il ne peut pas signer des contrats qu'il serait possible de faire respecter et qui restreindraient ses actions personnelles futures. (Sur le fait de faire respecter les contrats dans un marché non entravé, voir la section 13 plus bas). Ceci s'applique aussi aux *contrats de mariage*. Comme la propriété de soi de l'homme ne peut pas être aliénée, un homme ou une femme ne peut pas être forcé, sur un marché libre, de continuer dans un mariage s'il ou elle ne le désire plus. Ceci vaut quel que soit l'accord préalable. Sur un marché non entravé, un contrat de mariage peut ainsi, comme un contrat de travail individuel, être terminé dès que *l'une ou l'autre* des deux parties le désire.

sous la seule et unique juridiction — de la personne qui l'a reçue en échange, et aucun regret ultérieur de la part du propriétaire initial ne peut donner le moindre titre de propriété.

L'échange peut ainsi avoir lieu pour des biens aliénables : il peut s'agir de biens de consommation, de divers niveaux de durabilité, ou de biens de production. Il peut s'agir de marchandises tangibles ou de services personnels intangibles. Il existe d'autres types d'articles échangeables, qui sont basés sur ces biens aliénables. Supposons par exemple que Jones dépose un bien — disons 1000 boisseaux de blé — dans un entrepôt pour qu'il y soit mis à l'abri. Il conserve la propriété du bien mais transfère sa possession physique au propriétaire de l'entrepôt, Green, pour que ce dernier veille sur lui. Green donne à Jones un récépissé d'entreposage, un *certificat de dépôt* en échange du blé, certifiant que le blé est là pour y être mis à l'abri et donnant au propriétaire du reçu un *titre* [*claim* en anglais, NdT] permettant de recevoir le blé dès qu'il présentera ce reçu à l'entrepôt. En échange de ce service de gardien du blé, Jones lui paie une certaine quantité convenue d'un autre bien, par exemple des émeraudes. Le titre a ainsi pour origine l'échange d'une marchandise contre un service — des émeraudes contre un stockage — et le prix de cet échange est déterminé par les principes de l'analyse précédente. Maintenant, toutefois, le reçu de l'entrepôt est venu au monde en tant que titre sur le blé. Sur un marché libre le titre serait considéré comme absolument sûr, offrant la certitude d'être honoré, et par conséquent Jones serait capable de l'échanger comme *substitut* à un échange physique réel de blé. Il pourrait trouver un autre individu, Robinson, souhaitant acheter le blé en échange de chevaux. Ils se mettent d'accord sur un prix et Robinson accepte alors le *titre* de l'entrepôt comme substitut parfait au transfert effectif de blé. Il sait que lorsqu'il voudra utiliser le blé, il pourra se faire *rembourser* le titre à l'entrepôt : le titre fonctionne donc ici comme un *substitut de bien*. Dans ce cas il est un *bien présent*, car le bien peut être récupéré à tout instant où son propriétaire le désire.

Ici, la nature et la fonction du titre est simple. Le titre est une preuve certaine de la propriété du bien. Encore plus simple est le cas où une propriété, disons une ferme, est transférée de *A* à *B* par le transfert d'un *titre* [*title* en anglais, NdT] écrit, d'un certificat de propriété [Rothbard, qui emploie deux termes différents, ajoute « qui peut être considéré comme un titre (*claim*) » NdT]. La situation devient toutefois plus compliquée lorsque la propriété est divisée en différentes parties et que ces parties sont transférées d'une personne à une autre. Imaginons ainsi que Harrison soit le propriétaire d'une mine de fer. Il décide de diviser sa propriété et de vendre les différents morceaux, les différentes *parts* [le

terme *share* utilisé par Rothbard se traduit par « part », ou par « action » quand il s'agit d'une entreprise cotée, NdT], du bien à d'autres individus. Supposons qu'il crée 100 tickets, le total constituant la pleine propriété de la mine, et vende ensuite tout, sauf 10 tickets, à de nombreux autres individus. Le propriétaire de deux parts devient alors un propriétaire à $2/100$ de la mine. Comme il y a très peu de latitude pratique pour ce genre d'activité dans un régime d'échange *direct*, l'analyse de cette situation sera repoussée à des chapitres ultérieurs. Il est cependant clair que le propriétaire à $2/100$ a le droit à une part proportionnelle de la direction, du contrôle et du revenu de la copropriété. Dit autrement, la *part* est une preuve de la propriété partielle, ou encore un droit de propriété partielle, d'un bien. Le droit de propriété d'une part proportionnelle de l'usage d'un bien peut aussi être vendue ou achetée par le biais de l'échange.

Un troisième type d'échange survient avec *l'échange à crédit* (ou *transaction à crédit*). Jusqu'ici nous avons discuté d'échanges d'un *bien présent* contre un autre — c'est-à-dire que le bien peut être utilisé *au moment présent*, ou à n'importe quel moment voulu, par celui qui le reçoit au cours de l'échange. Dans une transaction à crédit un bien présent est échangé contre un *bien futur*, ou plutôt contre un *titre sur un bien futur*. Supposons par exemple que Jackson désire acquérir 100 livres de coton tout de suite. Il se livre à l'échange suivant avec Pierre : Pierre donne à Jackson 100 livres de coton immédiatement (bien présent) et, en retour, Jackson donne à Pierre un *titre* sur 110 livres de coton payable dans un an. Il s'agit d'un titre sur un bien futur — 110 livres de coton dans un an. Le prix du bien présent en termes du bien futur est de 1,1 livre de coton futur (dans un an à partir de maintenant) par livre de coton présent. Les prix pratiqués au cours de ce genre d'échange sont déterminés par les échelles de valeur et l'intersection de l'offre et de la demande, exactement comme pour les échanges de biens présents. L'analyse ultérieure de l'établissement du prix des transactions à crédit doit être laissée à des chapitres postérieurs : on peut souligner ici que, comme il a été expliqué dans le chapitre précédent, tout homme évaluera un bien homogène d'autant plus haut que la perspective de l'atteindre sera rapide. Un bien présent (bien composé d'unités capables de rendre une satisfaction équivalente) sera toujours évalué plus haut que le même bien dans le futur, conformément au taux de préférence temporelle de l'individu. Il est évident que les divers taux de préférence temporelle — déterminés en définitive par les positions relatives sur les échelles de valeur individuelles — agiront de façon à établir le prix des échanges à crédit. En outre, celui qui reçoit un bien présent — le *débiteur* — devra toujours rembourser un *montant plus élevé* du bien au *créancier* — celui qui reçoit le

titre, car le même nombre d'unités vaut davantage comme bien présent que comme bien futur. Le créancier rend au débiteur le service de pouvoir utiliser un bien à l'instant *présent* tandis que le débiteur paie ce service en remboursant un montant plus élevé du bien dans le futur.

A la date d'échéance de la créance, le créancier la présente pour paiement et acquiert le bien lui-même, mettant ainsi fin au titre de créance. Entre-temps, toutefois, le titre existe et il peut être acheté et vendu en échange d'autres biens. Ainsi, Peters, le créancier, peut décider de vendre le titre — ou le billet à ordre — à Williams en échange d'une charrette. Le prix de cet échange sera à nouveau déterminé par l'offre et la demande. La demande pour ce billet se basera sur la garantie qu'il donne en temps que titre sur du coton. Ainsi, la demande de Williams pour ce billet (ou la demande de rétention de Pierre) en termes de charrettes reposera sur (a) la valeur d'utilité directe et d'échange du wagon et (b) l'utilité marginale des unités supplémentaires de coton, *escomptée* par lui pour deux raisons possibles : (1) la durée qui sépare le titre de sa date de « maturité », d'échéance, et (2) une estimation de la garantie offerte par le billet. Ainsi, moins il reste de temps à attendre pour un titre sur un bien donné, plus sa valeur aura tendance à être élevée sur le marché. De plus, si le paiement final est considéré comme n'étant pas absolument certain, en raison d'un possible non-remboursement, le titre en aura moins de valeur, conformément aux estimations de la probabilité de non-paiement que lui donnent les gens. Après qu'un billet a été transféré, il devient la propriété du nouveau possesseur, qui devient le créancier et aura droit au remboursement quand l'échéance du titre viendra.

Quand un titre est ainsi transféré au cours d'un échange contre un autre bien (ou un autre *titre*), ceci n'est *pas* en soi une transaction à crédit. Un échange à crédit donne naissance à un *paiement inachevé* de la part du débiteur ; dans ce cas, Peters paie à Williams le titre et reçoit en retour un autre bien, ce qui met fin à la transaction. Jackson, de son côté, demeure le débiteur en raison de la transaction initiale, qui reste inachevée jusqu'à ce qu'il effectue le paiement sur lequel il s'est mis d'accord avec le créancier et ce à la date d'échéance.³⁶

Les différents types de titres sont par conséquent : ceux portant sur des biens présents, comme les récépissés d'entreposage ou les parts de copropriété d'un bien ; et ceux portant sur des biens futurs, provenant de transactions à crédit. Ce sont des preuves d'une propriété ou, comme

³⁶ Dans une transaction à crédit, il n'est pas nécessaire que les biens présents et futurs échangés soient la même marchandise. Un homme peut ainsi vendre aujourd'hui du blé en échange d'une certaine quantité de maïs à une date ultérieure. L'exemple du texte souligne cependant l'importance de la préférence temporelle et a également plus de chance de se produire en pratique.

dans le deuxième cas, des objets qui *deviendront* une preuve de propriété à une date ultérieure.

Ainsi, en plus des trois types d'échanges mentionnés plus haut, il en existe trois autres dont les termes et les principes sont inclus dans l'analyse précédente du présent chapitre :

- d. Un bien contre un titre ; des exemples en sont : (1) le dépôt d'une marchandise contre un récépissé d'entreposage — titre sur un bien présent ; (2) une transaction à crédit, où un bien est échangé contre un titre sur une marchandise future ; (3) l'achat de parts d'un stock d'une marchandise via l'échange contre un autre type de marchandise ; (4) l'achat du billet à ordre d'un débiteur en échange d'une marchandise. Ces quatre cas ont été décrits plus haut.
- e. Un titre contre un service ; un exemple en est le service personnel échangé contre un billet tenant lieu de promesse ou contre un récépissé de dépôt ou contre une action.
- f. Un titre contre un titre ; des exemples en seraient : l'échange d'une promesse écrite contre une autre ; de parts d'un stock contre un billet ; d'un type de parts d'un stock contre un autre ; d'un reçu d'entreposage contre n'importe lequel des autres types de titre.

Tous les biens pouvant être classés dans les catégories des biens tangibles, des services, ou des titres sur des biens (des substituts de biens), les six types d'échange possibles sont tous couverts par l'analyse de l'utilité et de l'offre et de la demande du présent chapitre. Dans chaque cas, des considérations concrètes différentes entrent en jeu dans la formation des échelles de valeur — comme la préférence temporelle dans le cas des échanges à crédit ; et ceci permet d'en dire plus quant aux divers types spécifiques d'échange. Le niveau de l'analyse présentée dans ce chapitre comprend cependant tous les types d'échanges possibles de biens. Dans des chapitres ultérieurs, lorsque *l'échange indirect* aura été introduit, la présente analyse s'appliquera encore, mais une analyse plus poussée sera faite à propos de la production et des problèmes de l'échange que comportent les échanges à crédit (le problème de la préférence temporelle), les échanges contre des biens du capital et des biens de consommation, et les échanges contre des services de travail (le problème des salaires).

12. Propriété : l'appropriation de la terre vierge

Comme nous l'avons énoncé plus haut, il est possible de faire remonter en dernier ressort l'origine de toute propriété à l'appropriation par un homme d'un facteur naturel inutilisé et au « mélange » de son travail avec ce facteur naturel afin de produire un bien du capital ou un bien de consommation. Car lorsque nous remontons le fil des dons et des échanges, nous devons arriver à un homme et à une ressource naturelle non appropriée. Dans une société libre, une parcelle de la nature n'ayant jamais été utilisée *n'appartient à personne* et peut devenir la propriété du premier homme qui l'utilise ou qui mélange à son travail à cette ressource.

Comment le droit d'un individu sur le facteur naturel sera-t-il déterminé ? Si Christophe Colomb met pied sur un nouveau continent, a-t-il toute légitimité pour proclamer que la totalité du continent est à lui, ou même le secteur « s'étendant aussi loin que l'oeil peut voir » ? Il est clair que ce ne serait pas le cas dans la société libre que nous posons comme postulat. Colomb ou Crusoë auraient dû avoir *utilisé* tout le sol, auraient dû le « cultiver » d'une certaine façon, avant de pouvoir prétendre le posséder. Cette « culture » n'a pas besoin de comprendre un labourage du sol, bien qu'il s'agisse là d'une de ses formes possibles. Si la ressource naturelle est un terrain, on peut le défricher pour y installer une maison ou un pâturage, ou s'occuper de certains terrains boisés, etc. S'il y a plus de terres qu'il ne peut être utilisé avec une quantité de travail limitée, alors les terres inusitées devront tout simplement rester sans propriétaire jusqu'à ce qu'un premier utilisateur entre en jeu. Toute tentative visant à revendiquer une nouvelle ressource que l'on n'utilise pas devrait être considérée comme un empiètement sur le droit de propriété du premier utilisateur, qui que cela puisse se révéler être.

Il n'est cependant pas exigé que la terre *continue* d'être utilisée pour continuer à être la propriété de quelqu'un. Supposons que Jones utilise une nouvelle terre, puis découvre qu'elle n'est pas rentable et cesse de l'utiliser. Ou supposons qu'il défriche de nouvelles terres et obtienne ainsi un droit sur elles, mais qu'il se rende compte par la suite qu'elle n'est plus utile à la production et décide de la laisser au repos. Perdrail-il son titre de propriété dans une société libre ? Non, car une fois qu'il a mêlé son travail à la ressource naturelle, elle reste sa terre. Son travail a été irrémédiablement mêlé au sol et ce dernier est par conséquent à lui ou à ses légataires, et ce à perpétuité. Nous verrons plus tard dans d'autres chapitres que la question de savoir si oui ou non du travail a été mélangé au sol importe peu pour ce qui est de son prix de marché ou de sa valeur capitalistique ; pour la catallaxie le passé est sans intérêt. Lorsque l'on

définit le droit de propriété, toutefois, la question est importante, car une fois que le mélange a lieu l'homme et ses héritiers se sont appropriés le facteur naturel et quiconque essaierait de s'en emparer commettrait un acte d'invasion.

Comme le disent Wolowski et Levasseur :

Il (l'homme) s'est approprié la Nature pour son usage ; elle est devenue *sienne* ; elle est sa *propriété*. Cette propriété est légitime ; elle constitue un droit aussi sacré pour l'homme que l'est le libre exercice de ses facultés. Elle est *sienne* parce qu'elle est venue entièrement de lui et n'est rien d'autre qu'une émanation de son être. Avant lui il n'y avait rien d'autre que de la matière ; depuis lui, et grâce à lui, il y a une richesse pouvant être échangée. Le producteur a laissé un fragment de sa propre personne dans la chose qui a ainsi reçu une valeur et peut dès lors être considérée comme une prolongation des facultés de l'homme agissant sur la nature extérieure. En être libre il s'appartient ; or la cause, c'est-à-dire la force productrice, c'est lui ; l'effet, c'est-à-dire la richesse produite, est encore à lui. Qui oserait contester son titre de propriété, si clairement marqué du sceau de sa personne ?³⁷

Certains critiques, et en particulier les partisans d'Henry George, affirment que tandis qu'un homme ou ses légataires ont le droit de produire à partir de leur propre travail ou de quoi que ce soit qui soit échangé contre lui, il n'a pas de droit sur un facteur originel, naturel, sur un « don de la nature ». Qu'un homme s'approprie ce don serait prétendument l'invasion d'un héritage commun que tous les hommes mériteraient d'utiliser de manière égale. Ceci est toutefois une position contradictoire. Un homme ne peut pas produire quoi que ce soit sans la coopération des facteurs originels donnés par la nature, ne serait-ce que pour avoir un sol sous ses pieds. Pour produire et posséder un quelconque bien du capital ou un quelconque bien de consommation, il doit donc s'approprier et utiliser un facteur originel naturel. Il ne peut pas créer de produits par son seul travail : il *doit* mélanger à son travail des facteurs originels de la nature. Par conséquent si la propriété de la terre ou des autres facteurs naturels est refusée à l'homme, il ne peut pas obtenir la propriété des fruits de son travail.

En outre, au sujet de la terre, il est difficile de voir quel meilleur titre il y a qu'être le premier à faire passer cette terre de simple chose sans

³⁷ Léon Wolowski et Émile Levasseur, « Property, » *Lalor's Cyclopedia of Political Science, etc.* (Chicago: M.B. Cary & Co., 1884), III, 392. [Vraisemblablement traduit du français. NdT]

valeur à la sphère productive. Car c'est ce que fait le premier utilisateur. Il prend un facteur qui était auparavant inapproprié et non utilisé, donc sans valeur pour qui que ce soit, et le convertit en outil de production du capital et en biens de consommation. Même si les questions du communisme de la propriété ne seront discutées que plus tard dans cet ouvrage, il est difficile en fait de voir pourquoi le simple fait d'être né devrait automatiquement conférer à quelqu'un une part proportionnelle des terres mondiales. Car le premier utilisateur a mêlé son travail à la terre alors que ni le nouveau-né ni ses ancêtres n'ont rien fait avec cette terre.

Le problème sera plus clair si nous prenons le cas des *animaux*. Ces derniers font partie du « sol économique », parce qu'ils sont équivalents au sol physique pour ce qui est d'être des facteurs de production originels, naturels. Or quelqu'un refusera-t-il à un homme la propriété d'une vache qu'il a trouvée et domestiquée pour l'utiliser ? Car c'est précisément ce qui se passe dans le cas de la terre. Des terres « sauvages », auparavant sans valeur, comme des animaux sauvages, sont prises et transformées par quelqu'un en biens utiles pour l'homme. « L'incorporation » du travail donne le même droit dans un cas que dans l'autre.

Nous devons aussi nous rappeler ce qu'entraîne la « production ». Quand l'homme « produit », il ne crée pas la matière. Il utilise des matériaux donnés, les transformant et les réarrangeant en biens qu'il désire. Bref, il rapproche la matière de la consommation. Sa découverte des terres ou des animaux et leur utilisation est également une transformation de ce type.

Même si la valeur revenant à un bout de terrain est aujourd'hui substantielle, ce n'est donc un « sol au sens économique » qu'en raison des innombrables efforts passés des hommes qui y ont travaillé. Quand nous réfléchissons sur la légitimité du titre de propriété, le fait que la terre contienne toujours un travail passé devient extrêmement important.³⁸

Si les animaux font également partie du « sol » au sens de facteurs originels donnés par la nature, il en va de même pour l'air et l'eau. Nous avons vu que « l'air » ne peut être approprié, qu'il est une condition du bien-être humain et non un bien rare pouvant être possédé. Toutefois, ceci n'est vrai que de l'air respiré dans les conditions habituelles. Si, par exemple, certaines personnes veulent que leur air soit modifié, ou « conditionné », alors elles devront payer pour ce service et « l'air conditionné » devient un bien rare qui *est* possédé par ses producteurs.

³⁸ Voir la brillante discussion d'Edmond About, *Handbook of Social Economy* (London: Strahan & Co., 1872), pp. 19–30. Même les sites urbains contiennent un grande part de travail passé. Cf. Herbert B. Dorau and Albert G. Hinman, *Urban Land Economics* (New York : Macmillan & Co., 1928), pp. 205–13.

De plus, si nous entendons par « air » le milieu de transmission de choses comme les ondes radio et les images télévisées, il n'y a qu'une quantité limitée de longueurs d'onde disponibles pour les applications de radio et de télévision. Le facteur rare *peut être* approprié et possédé par l'homme. Dans une société libre, la propriété de ces canaux reviendrait aux individus de la même manière que pour les terres ou les animaux : les premiers utilisateurs obtiendraient le titre de propriété. Le premier utilisateur, Jones, de la longueur d'onde de 1000 kilocycles, serait le propriétaire absolu de celle-ci pour ses émissions et aurait le droit de continuer à l'utiliser, de l'abandonner, de la vendre, etc. Quiconque émettrait sur la fréquence du propriétaire serait coupable d'avoir enfreint le droit de propriété d'un autre, tout comme un passant venant empiéter sur la propriété d'autrui ou un voleur du bétail appartenant à quelqu'un d'autre.^{39,40}

Il en va de même pour *l'eau*. L'eau, au moins celle des rivières et des océans, a été considérée par la plupart des gens comme un bien ne pouvant être ni approprié ni possédé, bien que l'on concède qu'elle puisse l'être dans le cas de (petits) lacs et de puits. Il est certes vrai qu'il est vraisemblablement impossible de s'approprier la haute mer, en ce qui concerne les voies maritimes, en raison de son abondance par rapport aux routes possibles.⁴¹ Ceci n'est toutefois *pas* vrai pour les droits de *pêche* dans les océans. Le poisson n'est certainement pas disponible en quantités illimitées par rapport aux désirs humains. Il est par conséquent possible de se l'approprier — le stock et sa source tout comme le poisson capturé lui-même. De fait les nations sont toujours en train de se quereller sur les « droits de pêche ». Dans une société libre les droits de pêche sur les zones appropriées des océans seraient possédés par les premiers utilisateurs de ces zones et seraient utilisables ou vendables à d'autres individus. La propriété des mers contenant du poisson est directement

³⁹ Si un canal doit avoir une certaine largeur, contenant plusieurs longueurs d'onde, afin de permettre une transmission claire, alors la propriété reviendra au premier utilisateur pour cette largeur.

⁴⁰ Le professeur Coase a démontré que la propriété fédérale des fréquences fut décidée, dans les années 1920, non pas tant pour soulager un précédent « chaos » que pour devancer ce mode d'acquisition des droits de propriété des fréquences, que les tribunaux étaient en train d'établir conformément aux principes du droit coutumier (*common law*). Ronald H. Coase, « The Federal Communications Commission, » *Journal of Law and Economics*, octobre 1959, pp. 5, 30–32.

⁴¹ Il est en train de devenir rapidement évident que les couloirs aériens *sont en train* de devenir rares et qu'ils seraient, dans une société libre, propriété des premiers utilisateurs — évitant ainsi un grand nombre d'accidents d'avion.

analogue à la propriété des terres ou des forêts contenant des animaux pour la chasse. Certaines personnes parlent de la difficulté associée venant de ce que l'eau coule et n'a pas de position figée comme la terre. Ceci est une objection qui n'est toutefois pas valable du tout. La terre « bouge » elle aussi, par exemple lorsque le sol est enlevé sous forme de tempêtes de poussière. Plus important, l'eau peut parfaitement être délimitée en termes de latitude et de longitude. Ces limites circonscriraient ainsi la zone possédée par les individus, en pleine connaissance des mouvements du poisson et de l'eau de la propriété de l'un vers celle de l'autre. La valeur de la propriété serait jaugée à la lumière de ce savoir.⁴²

Un autre argument est que l'appropriation par le premier utilisateur aboutirait à une allocation non économique des facteurs naturels. Supposons ainsi qu'un homme ne puisse clôturer, cultiver ou utiliser autrement que cinq arpents d'un certain terrain, alors que l'allocation la plus économique serait constituée d'unités de 15 arpents. La règle de *la propriété initiale accordée au premier utilisateur*, respectée dans une société libre, ne voudrait cependant pas dire que la propriété doive prendre fin avec cette allocation. Au contraire. Dans ce cas, soit les propriétaires mettraient leurs actifs en commun sous la forme d'une entreprise, soit les propriétaires individuels les plus efficaces achèteraient les terres des autres et la taille finale de chaque unité de terrain serait de 15 arpents pour la production.

Il convient d'ajouter que la théorie de la propriété du sol dans une société libre telle qu'elle est présentée ici, c'est-à-dire la théorie d'une propriété initiale accordée au premier utilisateur, n'a rien en commun avec une théorie de la propriété superficiellement similaire — celle avancée par J.K. Ingalls et ses disciples à la fin du dix-neuvième siècle. Ingalls ne défendait la propriété *en cours* que pour les gens habitant et utilisant bel et bien les terres. Ceci est clairement différent de la propriété *initiale* du premier utilisateur.

⁴² L'eau qui *coule* devrait être possédée en proportion de son taux d'utilisation par le premier utilisateur — c'est-à-dire par « l'appropriation » plutôt que par la méthode d'acquisition de la propriété des riverains. Cependant, celui qui réalise l'appropriation aurait alors un contrôle absolu sur sa propriété, pourrait transférer sa part, etc., chose qui ne peut pas être faite dans les zones, comme les États de l'Ouest, où domine aujourd'hui l'approche de la propriété par l'appropriation. Voir Murray N. Rothbard, « Concerning Water, » *The Freeman*, mars 1956, pp. 61–64. Voir aussi l'excellent article du professeur W. Milliman, « Water Law and Private Decision-Making: A Critique, » *The Journal of Law and Economics*, octobre 1959, pp. 41–63 ; Milliman, « Commonality, the Price System, and Use of Water Supplies, » *Southern Economic Journal*, avril 1956, pp. 426–437.

Le système d'Ingalls conduirait en premier lieu à une allocation particulièrement peu économique des facteurs terriens. On forcerait les gens à utiliser des sites où les petites propriétés en concession sont non économiques, et l'on empêcherait le sol de participer à d'autres usages fortement demandés par les consommateurs. Certaines terres cesseraient de manière artificielle et coercitive d'être utilisées car la terre ne pouvant plus être utilisée *personnellement* par des propriétaires devrait rester stérile. Cette théorie est en outre contradictoire car elle ne permettrait en fait aucune propriété. L'une des premières conditions de la propriété est le droit de l'acheter, de la vendre et d'en disposer comme le ou les propriétaires le veulent. Comme les petits propriétaires n'auraient pas le droit de vendre à de grands propriétaires n'occupant pas les lieux, ils ne seraient en réalité pas propriétaires du tout de la terre. Le résultat en est que sur la question de la propriété la thèse d'Ingalls équivaut en dernière analyse à la vision des Georgistes selon laquelle la Société (en la prétendue personne de l'État) devrait posséder le sol.⁴³

13. La protection contre l'invasion de la propriété

Le présent ouvrage est en grande partie une analyse d'une société de marché non entravée par l'usage de la violence ou du vol à l'encontre de la personne ou de la propriété. La question des *moyens* par lesquels cette situation est le mieux garantie ne sera pas étudiée ici. Pour ce qui nous intéresse il ne fait pas de différence qu'elle soit garantie parce que chacun décide de *s'abstenir de toute action d'invasion* vis-à-vis des autres ou parce qu'il existe une agence destinée à faire cesser par tous ce genre d'action. (Une *action d'invasion* peut être définie comme toute action — violence, vol ou fraude — s'emparant de la liberté ou de la propriété personnelles d'autrui sans son consentement.) Que chacun fasse respecter cette condition — l'existence d'un marché libre — de manière person-

⁴³ A propos d'Ingalls et de ses doctrines, voir James J. Martin, *Men Against the State* (DeKalb, Ill. : Adrian Allen Associates, 1953), pp. 142-152, 220 et suivantes, 246 et suivantes. Cf. également Benjamin R. Tucker, *Instead of a Book* (2ème édition ; New York : B.R. Tucker, 1897), pp. 299-357, à propos des idées du disciple le plus compétent d'Ingalls. Malgré la similitude sous-jacente et leurs nombreuses erreurs économiques, le groupe d'Ingalls et de Tucker émettent quelques critiques intéressantes et pertinentes sur la position des partisans d'Henry George. Elles prennent de la valeur à la lumière de la sympathie excessive dont ont souvent bénéficié les doctrines Georgistes de la part des économistes.

nelle ou par l'intermédiaire d'une sorte d'agence, nous supposons ici qu'elle est assurée d'une façon ou d'une autre.

L'un des problèmes lorsqu'il s'agit d'assurer les conditions définissant un marché libre est le rôle de l'agence devant les faire respecter — qu'elle soit individuelle ou organisée — pour ce qui est des contrats d'échange. Quels types de contrats doit-on faire respecter pour assurer les conditions d'un marché libre ? Nous avons déjà vu que l'on ne peut pas faire respecter les contrats supprimant la volonté d'un individu sur un tel marché, parce que la volonté de chacun est par nature inaliénable. D'un autre côté, si l'individu se met d'accord sur un contrat de ce genre et reçoit en échange la propriété de quelqu'un d'autre, il doit abandonner tout ou partie de cette propriété quand il décide de mettre fin à l'accord. Nous verrons que la fraude peut être considérée comme un vol parce que l'un reçoit la propriété de l'autre sans remplir sa part du contrat d'échange, s'emparant ainsi de la propriété d'autrui sans son consentement. Ce cas donne la clé du rôle du contrat et de l'obligation faite de le respecter dans la société libre. Le contrat doit être considéré comme un échange consenti de deux biens, présents ou futurs, entre deux personnes. Ces dernières seraient libres de signer tout contrat de propriété qu'elles ont envie de faire ; et il convient de faire respecter tous les contrats portant sur des biens naturellement aliénables pour qu'une société libre puisse exister. L'incapacité à remplir sa part d'un contrat doit être considérée comme un vol de la propriété d'autrui. Ainsi, lorsqu'un débiteur achète un bien en échange de la promesse d'un futur paiement, le bien ne peut pas être considéré comme sa propriété tant que le contrat signé n'a pas été rempli et que le paiement n'a pas été effectué. Jusque là il demeure la propriété du créancier et un non paiement équivaldrait à un vol de la propriété du créancier.

Un point important est ici que l'on ne fait *pas* respecter un contrat parce qu'une promesse faite n'a pas été tenue. Il ne revient pas à l'agence ou aux agences chargées du respect des contrats sur le marché libre de faire respecter des promesses pour la simple raison qu'il s'agit de promesses : son rôle est d'empêcher le vol de la propriété et elle fait respecter les contrats parce qu'un vol implicite est en jeu.

La preuve d'une *promesse de payer la propriété* est un titre que l'on peut faire respecter parce que le possesseur de ce titre est, dans les faits, le propriétaire de la propriété en jeu et qu'un non remboursement du titre équivaut à un vol de propriété. A l'inverse, prenons le cas d'une promesse de fournir des services personnels sans échange de propriété préalable. Supposons ainsi qu'un acteur de cinéma se mette d'accord pour jouer dans trois films durant un an pour un certain studio. Avant de recevoir le moindre bien en échange (un salaire), il rompt le contrat et décide

de ne pas accomplir le travail. Comme sa volonté personnelle est inaliénable, il ne peut pas être forcé, sur un marché libre, d'effectuer le travail dans ce studio. En outre, comme il n'a rien reçu aucune propriété de la compagnie cinématographique en échange, il n'a commis aucun vol et l'on ne peut pas faire respecter de force ce contrat sur un marché libre. Aucune poursuite pour « dommages et intérêts » ne pourrait être engagée sur un marché non entravé. Le fait que la compagnie cinématographique puisse avoir fait des plans et des investissements considérables dans l'attente que l'acteur respecte l'accord peut bien être malheureux pour cette compagnie, mais elle ne pourrait pas espérer que l'acteur paie pour son manque de prévision et ses piètres qualités entrepreneuriales. Elle paie le prix pour avoir mis trop de confiance en cet homme. L'acteur de cinéma n'a reçu et conservé aucune propriété de la compagnie et ne peut par conséquent pas être tenu comme redevable de « dommages et intérêts » sous la forme d'un paiement en biens.⁴⁴ Tout paiement forcé de ce type serait une invasion de ses droits de propriété sur le marché libre et non une attaque contre une invasion. Il peut être considéré comme plus moral de tenir ses promesses que de les rompre, mais la condition préalable du marché libre est que les droits individuels de la personne et de la propriété soient maintenus, et non qu'une norme morale *supplémentaire* soit imposée de manière coercitive à tous. Toute application coercitive d'un code moral de ce genre, allant au-delà de l'abolition des actes d'invasion, constituerait en elle-même une invasion des droits individuels sur la personne et la propriété, et constituerait une interférence avec le marché libre.⁴⁵

⁴⁴ Ceci vaut *même* si l'acteur s'était préalablement mis d'accord sur d'éventuels dommages et intérêts dans le contrat. Car ceci n'est toujours qu'une promesse : il ne s'est pas emparé implicitement de la propriété d'autrui. L'objet de l'agence faisant respecter les contrats dans une société libre n'est pas de faire respecter les promesses par la force mais de répondre aux invasions concernant la personne et la propriété.

⁴⁵ Sir Frederick Pollock décrit ainsi la loi anglaise originelle des contrats : « On a pu, depuis très longtemps, il est vrai, se faire rembourser les dettes monétaires. Mais cela n'était pas parce que le débiteur avait promis de rembourser le prêt ; c'était parce que l'argent était considéré comme appartenant encore au créancier, comme si ces mêmes pièces n'étaient que sous la garde du débiteur. Le créancier attaquait pour récupérer l'argent [...] exactement de la même manière qu'il l'aurait fait pour prendre possession d'une terre [...] et jusqu'à l'époque de Blackstone on disait que le créancier avait la propriété de la dette — propriété que le débiteur lui avait accordé. Faire crédit, selon cette optique, ne consiste pas à compter sur le droit de réclamer par la suite qu'un acte [...] soit accompli par le débiteur, mais simplement la suspension du droit immédiat de posséder son propre argent, tout comme le propriétaire d'une maison de location

Toutefois, il serait certainement conforme au marché libre que la compagnie cinématographique demande à l'acteur de payer une certaine somme suite à sa rupture du contrat et, s'il refuse, de ne pas l'engager à nouveau et de signaler ses agissements à d'autres parties contractantes (comme des compagnies cinématographiques). Il semble probable que ses perspectives d'échange souffriront dans le futur de son action. La pratique de la « liste noire » est ainsi autorisée sur le marché libre. Une autre action légitime du marché libre est le *boycottage*, au moyen duquel *A* demande à *B* de ne pas se livrer à un échange avec *C*, quelle qu'en soit la raison. Comme les actions de *A* et de *B* sont purement volontaires et n'occasionnent aucune invasion, il n'y a pas de raison d'interdire le boycott sur un marché non entravé. Au contraire, toute action coercitive contre un boycott est une invasion contre les droits des personnes libres.

Si le non remboursement des dettes contractées doit être considéré comme équivalent à un vol, son traitement par l'agence chargée de faire respecter les contrats sera, sur un marché libre, similaire à ce qu'il est pour le vol. Il est clair — dans le cas du cambriolage d'un bien par exemple — que rendre la propriété dérobée à son propriétaire est le but fondamental de l'agence chargée du respect des lois. La punition du contrevenant serait un but secondaire. Supposons ainsi que *A* ait volé 100 onces d'or à *B*. Lorsque *A* est appréhendé par l'agence, il les a dépensés et ne possède aucun avoir permettant d'obtenir les 100 onces d'or. Le but principal de l'agence devrait être d'obliger *A* à rendre les 100 onces. Ainsi, au lieu d'un simple emprisonnement stérile, l'agence pourrait forcer le voleur à travailler et à consacrer ses revenus au remboursement du montant du vol, augmenté d'une compensation pour le délai temporel occasionné. Que ce travail forcé soit effectué dans ou hors d'une prison n'a aucune ici importance. Le point principal est que celui qui a enfreint les droits d'autrui sur le marché libre lui abandonne ses droits dans la même mesure. Le première chose à faire en punissant l'agresseur qui s'en est pris à la propriété sur un marché libre est de le forcer à rendre une propriété équivalent.⁴⁶ Par ailleurs, supposons que *B* décide volontairement de pardonner à *A* et de faire à ce dernier le cadeau

suspend son droit de l'occuper. [...] Le fondement du droit du plaignant n'était pas un accord ou une promesse mais la détention injuste par le défenseur de l'argent ou des biens du plaignant. » (Sir Frederick Pollock, « Contract, » *Encyclopedia Britannica* [14^{ème} édition ; Londres, 1929], VI, pp. 339–340).

⁴⁶ Wordsworth Donisthorpe, *Law in A Free State* (Londres : Macmillan & Co., 1895), p. 135 : « A Rome l'on pouvait récupérer les biens volés, ou des dédommagements pour leur perte, par ce que nous appellerions un procès civil, ne concernant pas le moins du monde la relation entre le voleur et le public en raison du vol. Restituer d'abord et punir ensuite, telle était la règle. »

de sa propriété ; il refuse de « porter plainte » contre le voleur. Dans ce cas l'agence chargée de faire respecter la propriété ne pourrait engager aucune action contre le voleur car il est désormais dans la position de quelqu'un qui a reçu un don.

Cette analyse fournit la clé du traitement, sur un marché libre, des débiteurs ne pouvant pas rembourser. Si un créancier décide d'oublier la dette et de ne pas porter plainte, il fait de fait don de sa propriété au débiteur et il n'y a plus lieu de faire respecter le contrat. Mais que se passe-t-il si le créancier insiste pour récupérer sa propriété ? Il est clair que si le débiteur peut payer la somme exigée mais qu'il refuse de le faire, il se rend coupable d'une pure fraude et l'agence pourrait traiter son acte comme tel. Sa première réaction serait de s'assurer que les actifs du débiteur soient transférés à leur propriétaire de droit, le créancier. Mais supposons que le débiteur n'ait pas la propriété et serait prêt à payer s'il l'avait. Ceci lui donne-t-il droit à un privilège particulier ou à une annulation forcée de la dette, comme dans le cas des lois sur les faillites ? La réponse est clairement non. La première chose à prendre en considération dans le traitement du débiteur serait la responsabilité première et toujours actuelle qu'il a de rembourser la propriété du créancier. La seule façon qu'il y aurait d'éliminer cet aspect serait que le créancier et le débiteur se mettent d'accord, dans un article du contrat initial, pour dire que si le débiteur effectue certains investissements et ne parvient pas à avoir la propriété à la date due, le créancier tirera un trait sur la dette ; en bref, qu'il accorde au débiteur les droits d'un copropriétaire partiel.

Il n'y aurait pas de place dans une société libre telle que nous l'avons présentée pour des « instruments négociables ». Là où le gouvernement désigne un bien comme « négociable », si *A* le vole à *B* et le vend ensuite à *C* sans que ce dernier ait connaissance du vol, *B* ne peut pas reprendre le bien à *C*. Bien que *A* ait été un voleur et n'ait eu aucun titre valable sur le bien, *C* est décrété être le propriétaire légitime et *B* n'a aucun moyen pour récupérer sa propriété. La loi de la négociabilité est évidemment un empiètement clair sur le droit de propriété. Là où les droits de propriété sont pleinement défendus, le vol ne peut pas être aggravé de cette manière. L'acheteur devrait acheter à ses risques et périls et s'assurer que le bien n'est pas volé ; si néanmoins il achète des biens volés il doit essayer d'obtenir une restitution de la part du voleur et non au détriment du propriétaire légitime.

Qu'en est-il d'un accord de cartel ? Pourrait-on le faire respecter dans une société libre ? S'il n'y a pas eu échange de propriété et que les firmes *A*, *B*, *C*,... se mettent d'accord entre elles pour établir des quotas de production pour un bien, cet accord ne serait assurément pas illégal mais on ne pourrait pas non plus exiger qu'il soit respecté. Il pourrait ne s'agir

que d'une simple promesse et non d'un cas de vol implicite en cas de non respect.⁴⁷

Une difficulté souvent opposée à une société libre avec droits de propriété individuels est qu'elle ignorerait le problème des « déséconomies externes » ou des « coûts externes ». Mais les cas de « déséconomie externe » se révèlent tous n'être que des illustrations de l'échec du *gouvernement* — l'agence en charge de l'application des droits — à faire respecter convenablement des droits de propriétés individuels. La « faute » ne se trouve donc pas dans l'institution de la propriété privée mais dans l'échec du gouvernement à la faire respecter contre diverses formes subtiles d'invasion — l'incapacité par exemple à maintenir une société libre.

Un exemple de cet échec est le cas de la fumée et de la pollution de l'air en général. Dans la mesure où le rejet de fumée par les usines pollue l'air et crée du tort à la personne et à la propriété des autres, elle est un acte d'invasion. Elle équivaut à un acte de vandalisme et serait punie dans une société véritablement libre à la suite d'une action en justice de la part des victimes. La pollution de l'air n'est ainsi pas un exemple de défaut d'un système de droits propriété absolus mais d'échec de la part du gouvernement pour ce qui est de les préserver. Notons que dans une société libre le remède n'est pas la création d'une instance administrative étatique chargée de prescrire des réglementations pour le contrôle de la fumée. Le remède est l'action *judiciaire* pour punir et proscrire les dommages causés par la pollution envers la personne et la propriété des autres.⁴⁸

Dans une société libre, comme nous l'avons dit, tout homme est propriétaire de sa personne. Aucun homme n'a le droit de posséder le corps ou l'esprit d'un autre, situation qui constitue l'essence de l'esclavage. Cette condition renverse totalement la base sur laquelle repose la loi sur

⁴⁷ Cette raison du caractère non obligatoire d'un accord de cartel dans une société libre n'a aucun lien avec l'hostilité du droit coutumier envers de prétendus accords « de restriction du commerce ». Elle est toutefois très similaire à la doctrine du droit coutumier anglais qui a fini d'être élaborée dans le *Mogul Steamship Case* (1892). Voir William L. Letwin, « The English Common Law Concerning Monopolies, » *University of Chicago Law Review*, automne 1954, pp. 382 et suivantes.

⁴⁸ Le *bruit* est également un acte d'invasion vis-à-vis d'autrui, une transmission d'ondes sonores venant s'attaquer aux tympans des autres. Sur les « déséconomies externes », la seule bonne discussion par un économiste est l'excellent texte de Mises dans *Human Action*, pp. 650–653 [*L'Action humaine*, pp. 689–693]. Pour saisir la distinction entre action judiciaire et action administrative dans une société libre, ainsi que pour une compréhension fine des droits de propriété et de l'action gouvernementale pour les faire respecter, voir la discussion classique de l'adultère dans Donisthorpe, *Law in A Free State*, pp. 132–58.

la diffamation, par exemple sur les écrits diffamatoires (diffamation écrite) ou sur l'injure (diffamation orale). La base de la mise hors la loi de la diffamation est que tout homme aurait « un droit de propriété sur sa réputation » et que par conséquent toute attaque malicieuse ou peu fiable à l'encontre de sa personne ou de son personnage (et encore plus quand il s'agit d'une attaque digne de confiance) crée du tort à sa réputation et devrait être punie. Toutefois un homme n'a aucune propriété objective sur sa « réputation ». Cette dernière est tout simplement ce que les autres pensent de lui, c'est-à-dire qu'elle est purement une fonction des pensées *subjectives* des autres. Mais un homme ne peut pas posséder les esprits ou les pensées des autres. Par conséquent je ne peux pas empiéter sur le droit de propriété de quelqu'un en le critiquant publiquement. De plus, comme je ne possède pas non plus l'esprit des autres, je ne peux pas obliger qui que ce soit à penser moins de bien d'un homme du fait de ma critique.⁴⁹

Les remarques précédentes devraient fermement nous rappeler que ce que l'agence chargée de faire respecter la loi combat, dans une société libre, c'est l'invasion de la personne *physique* et de la propriété *physique*, et *non pas* le tort causé à la *valeur* de la propriété. Car la propriété physique est tout ce que possède l'individu ; il n'a aucune propriété sur les valeurs monétaires, qui sont fonction de ce que d'autres paieront pour acquérir sa propriété. Ainsi, un acte de vandalisme commis par quelqu'un à l'encontre d'une usine ou le vol de cette usine constituent une invasion de la propriété physique et sont illégaux. Au contraire, le fait de renoncer à acheter le produit de cette usine pour acheter le produit d'une usine concurrente peut faire baisser la valeur monétaire de la première propriété mais n'est certainement pas un acte punissable. L'une des conditions d'une société libre est précisément qu'un propriétaire n'a aucun *titre* immérité sur la propriété de qui que ce soit d'autre ; il n'a par conséquent pas droit acquis sur la valeur de sa propriété, mais uniquement un droit sur son existence physique. Pour ce qui est de la valeur, elle doit courir sa chance sur le marché libre. Telle est la réponse à donner, par exemple, à ceux qui croient qu'il faut empêcher par la loi que des affaires ou des gens « indésirables » ne viennent s'installer dans un certain voisinage parce que cela ferait « baisser la valeur des propriétés existantes ».

Une méthode pour acquérir la propriété dont nous n'avons pas encore discuté est la *fraude*. La fraude comprend les cas où l'une des parties

⁴⁹ De même le chantage ne serait pas illégal dans une société libre. Le chantage consiste en effet à recevoir de l'argent en échange du service de non publication de certaines informations sur l'autre personne. Aucune violence ou menace de violence envers cette personne ou sa propriété n'intervient.

d'un échange consenti refuse délibérément de remplir sa part du contrat. Elle acquiert ainsi la propriété de l'autre personne mais ne sacrifie aucun des biens prévus, ou moins que ce sur quoi elle s'était mise d'accord. Nous avons vu que le non remboursement délibéré d'un débiteur à son créancier équivaut à un vol direct de la propriété du créancier.

Un autre exemple d'action frauduleuse est l'échange suivant : Smith se met d'accord pour livrer 15 onces d'or à Jones en échange d'un paquet d'une certaine porcelaine spécifiée. Quand il reçoit le paquet, après avoir donné son or, Smith découvre qu'il a reçu une caisse vide au lieu des biens sur lesquels ils s'étaient mis d'accord. Jones a faussement représenté les biens qu'il voulait échanger et ici encore cela équivaut à un vol direct de la propriété de Smith. Comme l'échange a été faussement fait, sous une forme qui n'aurait pas été conclue si l'autre partie n'avait pas été trompée, ceci n'est pas un exemple d'échange volontaire mais de vol unilatéral. Nous excluons donc à la fois la violence explicite et la violence implicite ou fraude de notre définition du marché — du réseau des échanges interpersonnels volontaires. Nous ne traitons à ce stade que d'une analyse du marché non entravé par la fraude ou la violence.

Nous n'avons pas discuté ici du type d'agence qui serait mise sur pied ni des moyens qu'elle utiliserait pour faire respecter les contrats, mais du type d'actions que l'agence combattrait et du type d'actions qui seront autorisées. Dans un marché libre, tous les actes d'invasion commis par une personne à l'encontre de la propriété d'une autre seront combattu par l'agence ou par les agences en charge de l'application des contrats. Nous supposons ici qu'il n'y a pas d'actes d'invasion dans la société, soit parce qu'aucun individu ne les commet, soit parce qu'ils sont combattu avec succès et prévenus par une sorte quelconque d'agence. Le problème devient alors celui de la définition des actes d'invasion, par opposition à ceux qui ne comportent aucune invasion et c'est ce qui a été fait ici avec divers exemples typiques. Chaque homme aura un droit de propriété sur sa personne et sur toute propriété qu'il aura acquise par la production, par l'appropriation de facteurs n'appartenant à personne, en recevant des cadeaux ou par le biais d'un échange volontaire. Jamais le fondement d'une société libre, sans invasion ou « volontariste » [au sens de « basée sur des actes volontaires » (*voluntaryist*) et non dans le sens de « basée sur des actes interventionnistes de l'État » que ce terme a pris en français à la fin du vingtième siècle. NdT] n'a été décrite plus clairement en peu de mots que par le philosophe politique britannique Auberon Herbert :

- 1) Le grand fait naturel que chaque personne soit née en possession d'un esprit séparé et d'un corps séparé implique la propriété de cet esprit et de ce corps par chacun ainsi que les droits

de diriger cet esprit et ce corps ; on trouvera après examen qu'une autre conclusion n'est pas raisonnable.

2) Une telle propriété de soi implique de limiter les agressions violentes et frauduleuses contre elle.

3) Les individus ont par conséquent le droit de se protéger par la force contre de telles agressions faites de manière violente ou frauduleuse, et ils peuvent déléguer ces actes d'autodéfense à un corps spécial appelé gouvernement. [...]

Condensé en quelques mots, notre formule Volontariste serait :
« La souveraineté de l'individu doit demeurer intacte, sauf quand l'individu soumis à la coercition a agressé la souveraineté d'un autre individu non agressif. »

Dissertant sur le premier point, Herbert continuait :

S'il est une chose sur laquelle nous pouvons nous baser avec certitude, c'est le grand fait naturel que chaque être humain forme avec son corps et son esprit une entité séparée — à partir de quoi nous devons conclure que les entités s'appartiennent à elles-mêmes et non les unes aux autres. Comme je l'ai dit aucune autre déduction n'est possible. Si les entités ne s'appartenaient pas, nous en serions réduits à la conclusion la plus absurde qui soit. *A*, ou *B*, ne pourrait pas se posséder mais pourrait posséder, en totalité ou en partie, *C* ou *D*.⁵⁰

⁵⁰ Auberon Herbert, dans A. Herbert et J.H. Levy, *Taxation and Anarchism* (Londres : The Personal Rights Assn., 1912), pp. 24, 36–39 ; et Herbert, « A Cabinet Minister's Vade Mecum » in Michael Goodwin éditeur, *Nineteenth-Century Opinion* (Londres : Penguin Books, 1951), pp. 206–207.

3

L'échange indirect

1. Les limites de l'échange direct

Nous avons vu dans le chapitre précédent combien l'échange profite à chaque participant et comment la division du travail sur un marché accroît la productivité. Le seul échange analysé jusqu'ici a cependant été *l'échange direct*, ou *troc* — l'échange d'un bien utile contre un autre, chacun dans un but d'usage direct par l'une des parties prenantes de l'échange. Bien que le traitement de l'échange direct soit important pour l'analyse économique, sa place dans la société est extrêmement limitée. Dans une société très primitive, par exemple, Crusoë pourrait employer Jackson pour travailler dans sa ferme en échange d'une partie des produits de la ferme. Dans une société d'échange direct, il ne pourrait cependant y avoir ni système de production avancé, ni accumulation de capital dans des stades de production supérieurs — il n'y aurait en fait pas de production du tout au delà du niveau le plus primitif. Supposons ainsi que *A* soit un entrepreneur en bâtiment : il construit une maison par contrat et emploie des maçons, des charpentiers, etc. Dans un régime d'échange direct, comment lui serait-il possible de payer ces hommes ? Il ne pourrait pas donner des bouts de la maison à chacun des travailleurs. Il devrait essayer de vendre la maison contre la combinaison précise des biens que chacun des travailleurs et chacun des vendeurs de matières premières accepteraient. Il est évident que la production ne pourrait pas être poursuivie et que les difficultés seraient insurmontables.

En dehors de l'insoluble problème de la production, ce problème de l'absence d'une « coïncidence des désirs » vaut même pour le simple échange direct de biens de consommation. Supposons ainsi que *A*, ayant

des oeufs à vendre, veuille une paire de chaussures en échange. *B* a des chaussures mais ne veut pas d'oeufs ; il n'y a aucun moyen pour les deux de s'entendre. Pour que quelqu'un puisse vendre la marchandise la plus simple, il lui faut trouver non seulement celui qui souhaite l'acheter mais encore celui qui vend un bien que lui ait envie d'acquérir. Le marché des marchandises proposées par un individu quelconque est donc extrêmement limité, l'étendue du marché pour tout produit est très réduite et les perspectives de division du travail sont négligeables. En outre, celui qui possède une marchandise moins divisible, comme une charrue, connaît les pires difficultés. Supposons que *D*, avec sa charrue, souhaite l'échanger contre des oeufs, du beurre, des chaussures et diverses autres marchandises. Il ne peut évidemment pas diviser sa charrue en plusieurs morceaux pour en échanger les bouts contre des oeufs, du beurre, etc. La valeur de chaque morceau serait pratiquement nulle pour les autres. Dans un système d'échange direct une charrue ne serait quasiment pas *commercialisable* via l'échange et on en produirait peu, voire aucune.

En plus de toutes ces difficultés, qui rendent un régime d'échange direct pratiquement impossible, une telle société ne pourrait pas résoudre les divers problèmes d'estimation auxquels (comme il a été vu dans le premier chapitre) même Crusoë doit faire face.¹ Comme il n'y aurait aucun dénominateur commun pour comparer les unités, il n'y aurait aucune façon d'estimer quelle est la ligne de production dans laquelle les divers facteurs devraient entrer. Vaut-il mieux produire des automobiles, des tracteurs, des maisons ou de l'acier ? Est-il plus productif d'employer moins d'hommes et davantage de terres pour un produit donné ou moins de terres et davantage d'hommes ? La structure du capital est-elle maintenue ou consommée ? Aucune de ces questions ne pourrait avoir de réponse puisque, dans les stades situés au-delà de la consommation immédiate, il n'y aurait aucune façon de comparer l'utilité ou la productivité des différents facteurs ou des différents produits. La conclusion évidente est qu'aucune sorte de société civilisée ne peut être bâtie sur la base de l'échange direct et que ce dernier, comme Crusoë dans son isolement, ne pourrait donner naissance qu'à une économie du type le plus primitif.²

¹ Voir par exemple le chapitre 1, ci-dessus, pp. 57-58.

² Pour un contraste saisissant et précis entre la condition de l'homme dans une société de marché et celle dans une société primitive, voir About, *Handbook of Social Economy*, pp. 5-17.

2. L'émergence de l'échange indirect

Les formidables difficultés de l'échange direct ne peuvent être surmontées que par *l'échange indirect*, où un individu achète une marchandise, par le biais d'un échange, non pas en tant que bien de consommation pour la satisfaction directe de ses désirs ou pour la production d'un bien de consommation, mais simplement pour *l'échanger à nouveau* contre une autre marchandise qu'il désire consommer ou pour produire. A première vue cela semble une opération détournée et bizarre. Elle est en réalité indispensable pour toute économie dépassant le stade primitif. Retournons par exemple au cas de *A*, avec son stock d'oeufs et qui veut une paire de chaussures en échange. *B*, le cordonnier, propose des chaussures à la vente mais ne désire pas plus d'oeufs qu'il n'en a en réserve. *A* ne peut pas acquérir de chaussures au moyen de l'échange direct. Si *A* veut acheter une paire de chaussures, il doit trouver la marchandise que veut *B* en échange et se la procurer. Si *A* apprend que *B* veut obtenir du beurre, *A* peut échanger ses oeufs contre le beurre de *C* puis échanger ce beurre contre les chaussures de *B*. Dans ce cas le beurre a été utilisé comme *intermédiaire* dans l'échange indirect.

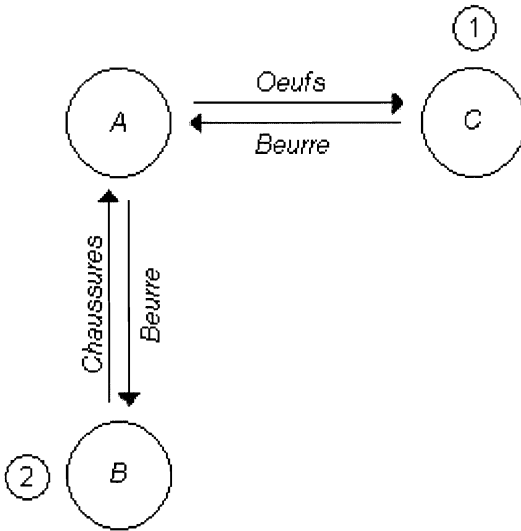


Figure 30 : Schéma de l'échange indirect

Le beurre valait plus pour *A* que les oeufs (disons que l'échange fut de 10 douzaines d'oeufs contre 10 livres de beurre, puis contre une paire de chaussures), *non* parce qu'il désirait le consommer ou l'utiliser pour

produire un autre bien dans un stade ultérieur de la production, mais parce que le beurre facilitait grandement son acquisition de chaussures en échange. Ainsi, pour *A*, le beurre était davantage *commercialisable* que ses oeufs et valait la peine d'être acheté *en raison* de ce plus grand caractère commercialisable. Le schéma de l'échange est donné sur la figure 30.

On imagine l'énorme bénéfice que *D*, le propriétaire d'une charrue, obtient en utilisant un intermédiaire d'échange. *D*, qui aimerait acquérir de nombreuses marchandises mais se rend compte que sa charrue n'est que très peu commercialisable, peut la vendre en échange d'une certaine quantité d'une marchandise plus commercialisable, du beurre par exemple. Le beurre, entre autre, est plus facile à commercialiser parce que sa nature, au contraire de celle de la charrue, est telle qu'il ne perd pas toute valeur quand on le divise en parties plus petites. *D* utilise désormais le beurre comme intermédiaire, comme moyen, pour réaliser un échange indirect, afin d'obtenir les diverses marchandises qu'il désire consommer.

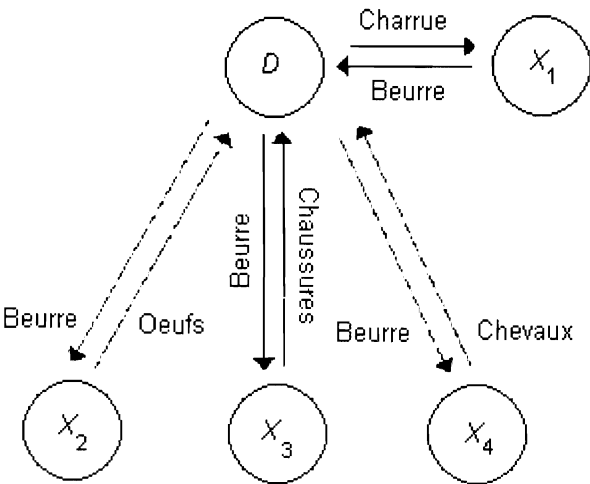


Figure 31 : Effet de l'échange d'un bien moins commercialisable contre un bien davantage commercialisable

Tout comme il est fondamental pour l'expérience humaine qu'il y ait une grande variété de ressources, de biens désirés et de talents humains, il y a une grande variété concernant les possibilités de commercialiser les diverses marchandises. Ce qui tend à rendre un bien plus commercialisable, ce sont : sa demande par un nombre plus grand d'individus souhai-

tant l'utiliser, la possibilité de le diviser en petites unités sans perte de valeur, sa durabilité et les possibilités de le transporter sur de longues distances. Il est évident que les gens peuvent fortement accroître la taille du marché de leurs propres biens et produits en les échangeant contre des marchandises plus facilement commercialisables, et en utilisant ces dernières comme moyen d'échange pour obtenir les biens qu'ils désirent. Ainsi, le schéma des échanges de *D*, le producteur de charrue, ressemblera à ce qui est montré sur la figure 31.

D échange tout d'abord sa charrue contre le beurre de *X1*, puis utilise le beurre pour l'échanger contre les divers biens qu'il désire utiliser, contre des oeufs avec *X2*, des chaussures avec *X3*, des chevaux avec *X4*, etc.

Dès que les marchandises les plus commercialisables d'une société commencent à être choisies par des individus comme moyens d'échange, leurs choix se focaliseront rapidement sur les quelques marchandises *les plus commercialisables* disponibles. Si *D* constatait par exemple que les oeufs sont une marchandise plus commercialisable que le beurre, il échangerait à la place sa charrue contre des oeufs et utiliseraient ces derniers comme intermédiaire dans ses autres échanges. Il est évident que, à mesure que les individus se concentrent sur quelques marchandises sélectionnées comme moyen d'échange, la demande de ces marchandises augmentera grandement sur le marché. Car les marchandises, dans la mesure où elles sont utilisées comme intermédiaires, ont une composante supplémentaire intervenant dans leur demande — non seulement la demande d'usage direct, mais aussi une demande d'usage comme moyen pour l'échange indirect. Cette demande d'usage comme moyen intermédiaire se superpose à leur demande d'usage direct et cette augmentation de la demande composite pour les moyens retenus *augmente grandement leur caractère commercialisable*. Ainsi, si le beurre commence comme l'une des marchandises les plus commercialisables et est par conséquent de plus en plus retenu comme moyen, cette augmentation de la demande de beurre sur le marché augmente grandement ce même caractère commercialisable qui l'a rendu utile comme moyen au départ. Le processus est cumulatif, les biens les plus commercialisables devenant énormément plus commercialisables, et cet accroissement incitant à les utiliser comme moyen d'échange. Le processus continue, avec un écart de plus en plus important entre le caractère commercialisable d'un moyen d'échange et celui des autres marchandises, jusqu'à ce que finalement une ou deux marchandises soient de loin bien plus commercialisables

que toutes les autres et soient utilisées de manière généralisée comme moyen d'échange.³

L'analyse économique ne se préoccupe pas de savoir *quelles* sont les marchandises choisies comme moyens d'échange. Ceci est un sujet pour l'histoire économique. L'analyse économique de l'échange indirect reste vraie quel que soit le type de marchandise utilisée comme intermédiaire dans une communauté particulière. Historiquement, de nombreuses marchandises différentes ont été utilisées comme moyen d'échange commun. Les gens de chaque communauté ont eu tendance à choisir la marchandise la plus commercialisable disponible : le tabac dans la Virginie coloniale, le sucre dans les Indes occidentales, le sel en Abyssinie, le bétail dans l'ancienne Grèce, les clous en Écosse, le cuivre dans l'Égypte ancienne, et de nombreux autres, comprenant les perles, le thé, les cauris et les hameçons.⁴ A travers les siècles, l'or et l'argent sont devenus petit à petit les marchandises les plus largement utilisées comme moyen d'échange. Parmi les facteurs expliquant leur caractère hautement commercialisable, il y eut la grande demande de ces métaux pour réaliser des ornements, leur rareté par rapport aux autres marchandises, la possibilité de les diviser facilement et leur grande durabilité. Au cours des derniers siècles leurs qualités commercialisables ont conduit à leur adoption généralisée comme moyen d'échange dans le monde entier.

Une marchandise qui en vient à être *utilisée de manière généralisée* comme moyen d'échange est définie comme étant une *monnaie*. Il est évident qu'alors que le concept de « moyen d'échange » est un concept précis, et que l'échange indirect peut être distinctement séparé de l'échange direct, le concept de « monnaie » est moins précis. Le point auquel l'usage d'un moyen d'échange devient « commun » ou « général » n'est pas strictement définissable et dire qu'un moyen est ou n'est pas une monnaie ne peut être décidé que par la recherche historique et le jugement de l'historien. Toutefois, pour simplifier, et puisque nous avons vu qu'il y a une grande incitation sur le marché pour qu'un moyen d'échange devienne une monnaie, nous nous référerons désormais à tous les moyens d'échange en les qualifiant de *monnaies*.

³ Pour une analyse plus approfondie de ce processus d'émergence d'un moyen commun, voir Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 30–33, et *Human Action*, pp. 402–404 [*L'Action humaine*, pp. 426–428]. Voir aussi Menger, *Principles of Economics*, pp. 257–263. Pour une description historique, voir J. Laurence Laughlin, *A New Exposition of Money, Credit, and Prices* (Chicago : University of Chicago Press, 1931), I, 3–15, 28–31.

⁴ Cf. Adam Smith, *The Wealth of Nations* (New York : Modern Library, 1937), pp. 22–24 ; Menger, *Principles of Economics*, pp. 263–71 ; et Laughlin, *A New Exposition of Money, Credit, and Prices*, pp. 15–23, 38–43.

3. Quelques conséquences de l'émergence de la monnaie

L'instauration de la monnaie sur le marché augmente énormément les possibilités de spécialisation et de division du travail, élargit immensément le marché de tous les produits et rend possible une société présentant un niveau productif civilisé. Non seulement les problèmes de la coïncidence des désirs et de l'indivisibilité des biens sont éliminés, mais les individus peuvent désormais construire un édifice en expansion continue et constitué de stades de production éloignés afin de parvenir aux biens désirés. Des stades de production compliqués et éloignés sont dès lors possible et la spécialisation peut s'étendre à toute partie d'un processus de production et à tout type de bien produit. Un producteur automobile peut ainsi vendre un véhicule en échange de monnaie, par exemple de beurre ou d'or, puis échanger cet or en partie contre de la main-d'œuvre, en partie contre de l'acier, en partie contre du chrome, en partie pour des pneus de caoutchouc, etc. Les producteurs d'acier peuvent échanger l'or en partie contre de la main-d'œuvre, en partie contre du fer, en partie contre des machines, etc. Et les divers travailleurs, propriétaires, etc. recevant l'or au cours du processus de production peuvent l'utiliser comme moyen pour acheter des oeufs, des automobiles ou des vêtements, selon leurs désirs.

La totalité du tableau d'une société moderne est ainsi construit sur l'usage de la monnaie et l'énorme importance de cet usage deviendra plus clair lors de la suite de l'analyse.⁵ Il est évident que c'est une erreur de la part de nombreux auteurs que de ne vouloir appliquer les doctrines de l'économie moderne qu'à l'analyse de l'échange direct pour n'introduire ensuite la monnaie que quelque part à la fin de l'analyse, considérant leur tâche comme terminée. L'analyse de l'échange direct n'est au contraire utile que comme aide introductive à l'analyse d'une société d'échange indirect ; l'échange direct aurait laissé très peu de place au marché ou à la production.

Avec la grande variété des talents humains et des ressources naturelles résultant des énormes avantages de la division du travail, l'existence de la monnaie permet le découpage de la production en branches minuscules, chaque homme vendant son produit contre de la monnaie et utilisant cette dernière pour acheter les produits qu'il désire. Dans le domaine des biens de consommation, un médecin peut vendre ses services, ou un enseignant les siens, contre de la monnaie puis utiliser celle-ci pour acheter les biens qu'il demande. Dans la production un homme peut produire un bien du capital, le vendre contre une somme de monnaie, et

⁵ Sur l'importance de la monnaie dans une société civilisée, cf. Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, pp. 140 et suivantes.

utiliser l'or reçu pour acheter la main-d'œuvre, le sol et les biens du capital d'ordre plus élevé qui sont nécessaires à sa production. Il peut utiliser le surplus du revenu monétaire par rapport aux dépenses monétaires en facteurs pour acheter des biens de consommation pour ses propres besoins. Ainsi, à tous les stades de la production de n'importe quel bien, un homme emploie des facteurs du sol et du travail, donnant une somme de monnaie pour obtenir leurs services ainsi que les biens du capital nécessaires, puis il vend le produit contre de la monnaie pour aider le stade de production immédiatement inférieur. Ce processus continue jusqu'à ce que les biens de consommation finals soient vendus aux consommateurs. Ces consommateurs, par ailleurs, obtiennent leur monnaie en l'*achetant* par la vente de leurs propres biens — soit des biens de consommation durables, soit des services dans la production. Ces derniers peuvent inclure la vente de services de main-d'œuvre, la vente des services de leurs terres, la vente de leurs biens du capital, ou l'héritage de ceux qui avaient auparavant effectués de tels services.⁶

Ainsi, presque tous les échanges sont faits contre de la monnaie et cette dernière imprime sa marque sur la totalité du système économique. Que ce soient les producteurs de biens de consommation ou les propriétaires de biens de consommation durables, les propriétaires de biens du capital ou les vendeurs de services de main-d'œuvre, tous vendent leurs biens contre de la monnaie et achètent avec elle les facteurs dont ils ont besoin. Ils utilisent leur revenu monétaire net pour acheter des biens de consommation produits par d'autres dans la société. Ainsi, tous les individus, en leur qualité de producteurs et de propriétaires, offrent des biens (marchandises et services) et demandent de la monnaie en échange. Et, en leur qualité de producteurs achetant des facteurs, ainsi qu'en leur qualité de consommateurs, ils offrent de la monnaie et demandent une variété presque infinie de biens en échange. L'économie est donc une « économie monétaire » et presque tous les biens sont comparés avec et échangé contre la marchandise servant de monnaie. Ce fait a une importance cruciale pour l'analyse de toutes les sociétés ayant dépassé le niveau le plus primitif. Nous pouvons résumer le réseau complexe des échanges dans une économie monétaire de la façon suivante :

Les hommes en leur qualité de :

⁶ Des sections ultérieures traiteront plus en détail de l'obtention d'un revenu monétaire dans le processus de production. Il convient de noter ici que puisque le propriétaire et vendeur de biens du capital doit payer pour le sol, la main-d'œuvre et les biens du capital nécessaires à *leur* production, le propriétaire du capital ne perçoit en dernière analyse de revenu qu'en tant que détenteur de biens pendant une période *temporelle*.

Producteurs

<i>vendent :</i>	<i>achètent :</i>
<i>des biens de consommation</i>	<i>des biens de production</i>
<i>des biens de production</i>	
Travail	Travail
Sol	Sol
Biens du capital	Biens du capital
<i>et reçoivent de la monnaie</i>	<i>qu'ils paient en monnaie</i>

Consommateurs

<i>achètent :</i>
<i>des biens de consommation</i>
<i>qu'ils paient en monnaie</i>

4. L'unité monétaire

Nous avons vu que tout bien fait l'objet d'une « offre » s'il peut être divisé en unités, chacune d'elles étant homogène avec les autres. Les biens ne peuvent être achetés et vendus qu'en termes de telles unités et ceux qui sont indivisibles et uniques peuvent être décrits comme ayant une offre d'une seule unité. Les marchandises tangibles sont généralement échangées en *unités de poids*, comme des tonnes, des livres, des onces, des grains, des grammes, etc. La marchandise servant de monnaie n'échappe pas à cette règle. Marchandise la plus universellement échangée dans la communauté, elle est toujours achetée et vendue en unités de poids. Une caractéristique des unités de poids, comme d'autres échelles de mesure, est que chaque unité peut être convertie en une autre. Une livre vaut ainsi 16 onces ; et une once vaut 437,5 grains, ou 28,35 grammes. Par conséquent, si Jones vend son tracteur pour 15 livres d'or, on peut également dire qu'il a vendu le tracteur pour 240 onces d'or ou pour 6804 grammes d'or, etc.

Il est clair que la taille de l'unité de la marchandise monétaire choisie pour une transaction importe peu à l'analyse économique et qu'elle est purement une question de commodité pour les diverses parties. Toutes les unités seront des unités de poids et seront convertibles en livres, onces, etc., par multiplication ou division par un nombre constant, et donc convertibles l'une en l'autre de la même manière. Une livre d'or sera ainsi égale à 16 onces et s'échangera bien entendu contre 16 onces si un tel échange était désiré sur le marché. La non importance économique du nom ou de la taille des unités peut être vue avec les exemples suivants.

Supposons que les habitants du Texas utilisent, dans leurs échanges, une unité connue sous le nom de Houston, égale à 20 grains tandis que les habitants du Massachusetts utilisent l'Adams, égal à 10 grains. Les citoyens des régions respectives peuvent effectuer leurs échanges et leurs calculs dans ces unités. Par exemple, Jones peut vendre sa voiture pour « 2000 Houstons d'or » ou, plus simplement, « 2000 Houstons », ou il pourrait penser au prix monétaire des oeufs comme étant de « $\frac{1}{2}$ Houston la douzaine ». De son côté, Smith pourrait acheter une maison pour « 10 000 Adams ». Il est évident que l'utilisation de noms différents compliquera les choses, mais qu'elle est *sans importance* du point de vue économique. Le « Houston » est encore une unité de poids d'or et n'est qu'une abréviation de « 20 grains d'or ». Il est clair que sur le marché un Houston s'échangera contre 2 Adams.⁷

Pour éviter les complications inutiles et clarifier l'analyse, les noms des unités monétaires seront par conséquent exprimés dans cet ouvrage en termes d'unités de poids universellement acceptées comme les onces, les grammes, etc. et non en termes des noms accidentels n'ayant qu'une signification locale (comme les dollars ou les francs).

Évidemment, plus les unités d'une marchandise ont de valeur, plus la taille des unités utilisées dans les transactions quotidiennes est petite : le platine sera ainsi échangé en onces alors que l'acier l'est en tonnes. Des marchandises monétaires ayant une valeur relativement élevée comme l'or ou l'argent tendront à être échangées en plus petites unités de poids. Ici encore, ce fait n'a pas d'importance économique particulière.

La *forme* sous laquelle on échange une unité de poids d'une marchandise dépend de son utilité pour un but désiré spécifique. Le fer peut ainsi être vendu sous la forme de barres ou en gros morceaux, le fromage en morceaux rectangulaires ou triangulaires, etc. Alors que les autres marchandises seront échangées sous des formes adaptées à la production ou à la consommation, la monnaie tendra à être échangée sous des formes adaptées à l'échange ou au stockage jusqu'à ce que l'échange soit fait. Historiquement, les formes prises par la monnaie ont été innombrables.

⁷ Le nom des unités peut être, et a été, tout mot imaginable, selon les habitudes, la langue, etc. Des noms comme dollars, francs, marks, shekels en sont des exemples. Le terme « dollar » est apparu comme nom usuel des onces d'argent frappées par le comte de Schlick en Bohême. Le comte, qui vivait dans la Vallée de Joachim (ou *Joachimsthal*), avait commencé à frapper des onces d'argent en 1518, leur uniformité et leur finesse leur valant une excellente réputation à travers l'Europe. Ces onces devinrent connues sous le nom de Joachimsthalers, finalement abrégé en *thalers*. Le terme « dollar » vient de « thaler. » Cf. Charles A. Conant, *The Principles of Money and Banking* (New York : Harper & Bros., 1905), I, 135-40 ; Menger, *Principles of Economics*, p. 283.

bles.⁸ Au cours des derniers siècles de grands lingots d'or ou d'argent ont été utilisés pour le stockage ou pour l'échange aux cours de transactions importantes, alors que des parties plus petites, circulaires et connues sous le nom de *pièces*, sont utilisées dans les transactions de plus faible montant.

5. Revenu monétaire et dépenses monétaires

Dans une économie monétaire chaque individu vend des biens et des services qu'il possède contre de la monnaie et utilise celle-ci pour acheter des biens qu'il désire. Chaque personne peut faire la liste de ces échanges monétaires pendant une période temporelle. Une telle liste peut être appelée sa *balance des paiements* pendant cette période.

Une liste peut concerner les transactions des biens vendus à d'autres individus contre de la monnaie pendant une certaine période. Supposons par exemple que M. Brown établisse la liste des biens vendus contre de la monnaie durant le mois de septembre en 1961. Supposons qu'il ait vendu des services de charpentier à M. Jones lors de la construction de la maison de ce dernier et des services de bricolage à MM. Jones et Smith durant la même période. Disons qu'il s'est aussi débarrassé d'une vieille radio auprès de M. Johnson. Le bilan de la monnaie reçue, c'est-à-dire de la monnaie *achetée* contre des biens et des services *vendus*, est le suivant :

Septembre 1961 — James Brown	
Monnaie achetée	Contre des biens et des services vendus
20 onces d'or	Travail comme charpentier pour Jones
5 onces d'or	Travail comme bricoleur pour Jones & Smith
1 once d'or	Vieille radio à Johnson
Total : 26 onces d'or	

Avec ce bilan, nous savons que, par ses ventes de biens et de services au cours de cette période, Brown a acheté 26 onces d'or. Ce total de monnaie achetée est le total du *revenu monétaire* pendant cette période.

⁸ L'or a par exemple été échangé comme monnaie sous la forme brute de pépites, comme poussière d'or dans des sacs ou comme bijoux et autres ornements. Un exemple intéressant de forme monétaire fut celle de la monnaie de fer de l'Afrique centrale. Le fer y était une marchandise de valeur, utilisée dans les houes. On y retint une forme monétaire pouvant être divisée en deux parties, faciles à transformer en houes. Voir Laughlin, *A New Exposition of Money, Credit, and Prices*, p. 40.

Il est clair que plus le revenu monétaire perçu par quelqu'un est élevé durant une période, plus il pourra dépenser de monnaie pour acheter des biens désirés. *Toutes choses étant égales par ailleurs* (clause importante qui sera examinée dans des sections ultérieures), *il cherchera à toucher le revenu monétaire le plus élevé qu'il puisse obtenir pour toute période donnée.*

M. Brown a acquis son revenu en vendant ses services de main-d'œuvre et un bien de consommation durable. Il y a d'autres moyens pour acquérir un revenu monétaire sur un marché libre. Le propriétaire d'un terrain peut le vendre afin qu'il soit exploité dans des buts agricoles, industriels, locatifs ou autres. Le propriétaire de biens du capital peut les vendre à des gens s'intéressant à leur utilisation comme facteurs de production. Les terres tangibles et les biens du capital peuvent être vendus directement en échange de monnaie, ou le propriétaire peut conserver la propriété du bien tout en vendant la propriété de leurs *services* sur une certaine période. Comme un bien n'est acheté que pour les services qu'il peut fournir, il n'y a aucune raison pour qu'une certaine période de service d'un bien ne puisse pas être achetée. Ceci ne peut bien sûr se faire que lorsque c'est techniquement possible. Le propriétaire d'un bout de terrain ou d'une semeuse ou d'une maison peut les « louer » pendant un certain temps en échange de monnaie. Alors qu'une telle *location* peut laisser la propriété légale du bien entre les mains du « propriétaire » officiel, le véritable propriétaire des services du bien *pendant cette période* est le « locataire ». A la fin de la période de location le bien est rendu au propriétaire initial, qui peut utiliser ou vendre les services restants.

En plus de la vente de biens et de services, un homme peut recevoir de la monnaie en cadeau. Il n'*achète* pas la monnaie qu'il reçoit en cadeau. Son revenu monétaire pendant une période est égal à la monnaie qu'il achète plus la monnaie qu'il reçoit sous forme de dons. (Une forme courante de don reçu est l'héritage, suite à une donation à la mort.)

Le bilan du revenu monétaire de M. Green de juin à décembre 1961 peut ainsi être le suivant :

Revenu monétaire		issu de la vente des biens et des services
ACHETÉ	28 onces d'or	Location de terrain à M. Jones
	300 onces d'or	Vente d'un (autre) terrain à M. Forrest
	15 onces d'or	Vente d'une batteuse à M. Woods
En cadeau		
DONNÉ	400 onces d'or	Héritage d'un oncle
	743 onces d'or	

Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, afin d'acquérir le bien ou le service qu'un homme peut vendre contre de la monnaie, il doit d'abord le produire lui-même ou l'acheter à quelqu'un qui l'a produit (ou qui, à son tour, l'a acheté au producteur initial). S'il reçoit de la monnaie, son propriétaire initial doit l'avoir acquise au travers de la production d'un bien, etc. Ainsi, en dernière analyse le premier vendeur d'un bien du capital ou d'un bien de consommation durable est le producteur initial et les acheteurs suivants doivent avoir eux-mêmes produit un service afin d'obtenir la monnaie pour l'acquérir. Le vendeur d'un service de main-d'œuvre produit, bien entendu, le service directement sur l'instant. Le vendeur de terres doit initialement s'être approprié une terre inutilisée qu'il a trouvée et transformée. Sur le marché libre d'une économie monétaire, les producteurs de marchandises et de services vendent leurs biens contre la marchandise servant de monnaie, puis utilisent la monnaie acquise pour acheter d'autres biens désirés.

La monnaie est acquise de cette façon par tous, à l'exception des producteurs de l'or originel du marché — ceux qui l'ont extrait et commercialisé. La production de la marchandise monétaire requiert toutefois elle-même, comme pour toutes les autres marchandises de valeur, d'utiliser sol, travail et biens du capital et ceux-ci doivent être payés avec de la monnaie. Celui qui extrait l'or de la mine ne reçoit dès lors pas la monnaie en cadeau, mais doit travailler pour trouver et produire l'or en vue d'acquérir sa monnaie.

En utilisant la monnaie acquise de ces diverses façons, les individus achètent des biens désirés. Ils le font à deux titres : en tant que consommateurs et en tant que producteurs. En leur qualité de consommateurs, ils achètent les biens de consommation qu'ils désirent ; dans le cas de biens durables ils peuvent acheter la totalité du bien ou peuvent louer leurs services pour une période déterminée. En leur qualité de producteurs, ils peuvent utiliser la monnaie pour acheter les services des facteurs de production nécessaires pour produire des biens de consommation ou des biens du capital d'ordre inférieur. Ils peuvent acheter certains facteurs directement, pour utiliser *tous* les futurs services qu'on attend d'eux ; ils peuvent en louer d'autres pour leurs services pendant une période donnée. Ils peuvent ainsi acheter des biens du capital qui fonctionnent comme « matières premières » ; ils peuvent acheter certains biens du capital appelés « machines » et louer les autres ; ou ils peuvent louer ou acheter le sol sur lequel ils ont besoin de travailler. En général, tout comme les consommateurs ne peuvent pas louer des biens éphémères, non durables, les producteurs ne peuvent pas louer les biens du capital, qualifiés de « matières premières » ou « d'inventaire », qui s'usent rapidement dans le processus de production. Sur un marché libre, ils ne peu-

vent pas acheter directement les services de main-d'œuvre, comme expliqué dans le chapitre précédent. Comme la volonté individuelle de l'homme est inaliénable, il ne peut pas être obligé, dans une société volontaire, de travailler pour un autre contre son gré du moment, et aucun contrat ne peut donc être passé pour l'achat de sa volonté future. Les services de main-d'œuvre ne peuvent par conséquent être achetés qu'en « location », sur une base d'un « paiement au travail effectué ».

Tout individu peut dresser un bilan de ses achats d'autres biens effectués avec de la monnaie pendant une période donnée. Le montant total de monnaie offerte dans ces échanges constitue ses *dépenses monétaires* ou ses *sorties monétaires* pendant cette période. Il convient de noter ici que le bilan de ses dépenses, tout comme le bilan de son revenu, peut être donné pour chaque transaction ou regroupé en différentes classes. Ainsi, dans bilan de Brown donné plus haut, il aurait pu décomposer son revenu en 25 onces provenant du travail en général et en une once provenant de sa radio. La largeur ou l'étroitesse des classes dépend entièrement du caractère pratique qu'elles offrent à la personne qui dresse le bilan. Le total n'est bien sûr jamais modifié par le type de classification choisi.

Tout comme le revenu monétaire était égal à la *monnaie achetée* contre des biens et des services vendus *plus* la monnaie reçue en cadeau, les dépenses monétaires sont égales à la *monnaie vendue* contre des biens et des services achetés *plus* la monnaie distribuée en cadeaux. Le bilan des dépenses monétaires de M. Brown pour septembre 1961 pourrait ainsi être le suivant :

Septembre 1961 — James Brown
(*Bilan monétaire*)

<i>Monnaie vendue</i>	<i>Contre des biens et des services achetés</i>
12 onces d'or	Nourriture
6 onces d'or	Vêtements
3 onces d'or	Loyer d'une maison
2 onces d'or	Distractions
<i>Monnaie donnée</i>	
1 once d'or	Charité
24 onces d'or	

Dans ce bilan Brown dépense la monnaie uniquement en tant que *consommateur* et le total de ses dépenses monétaires pendant cette période est de 24 onces. S'il l'avait voulu il aurait pu subdiviser le bilan en articles comme suit : pommes, 1/5 once ; chapeau, une once ; etc.

On peut noter ici que le revenu monétaire total d'un individu pendant une période donnée peut être appelé ses *exportations*, les biens vendus pouvant être appelés les « biens exportés ». De l'autre côté le total de ses dépenses monétaires peut être appelé ses *importations*, les biens et services achetés étant les « biens importés ». Ces termes s'appliquent aux biens achetés par des producteurs ou des consommateurs.

Observons et comparons maintenant les bilans du revenu et des dépenses de M. Brown en septembre 1961. Le revenu monétaire total était de 26 onces d'or, ses dépenses monétaires de 24 onces. Ceci veut dire que deux onces d'or sur les 26 gagnées durant cette période *n'ont pas été dépensées*. Ces deux onces restent en possession de M. Brown et s'ajoutent par conséquent au stock d'or que M. Brown possédait peut-être déjà. Si le stock de monnaie de Brown le 1er septembre 1961 était de six onces d'or, son stock au 1er octobre 1961 est de huit onces d'or. Le stock de monnaie possédé par une personne à un instant donné est appelé ses *encaisses monétaires* ou [en anglais] *sa balance monétaire*. Les deux onces de revenu qui ne sont pas dépensées en biens ou en services constituent une augmentation *nette* des encaisses monétaires durant le mois de septembre. Pour toute période, le revenu monétaire d'une personne est donc égal à ses dépenses monétaires plus l'augmentation de ses encaisses monétaires.

Si nous subdivisons ce bilan revenu-dépenses en périodes de durées plus courtes, le tableau de ce qui se passe pour les encaisses monétaires au sein de la période la plus longue sera probablement très différent d'une simple addition de deux onces. Supposons ainsi que la totalité du revenu monétaire de Brown arrive en deux parties, le premier et le quinze du mois de septembre, alors que ses dépenses se sont produites tous les jours pour des montants variables. Il en résulte que ses encaisses monétaires augmentent fortement le 1er septembre, disons à 6 plus 13 soit un total de 19 onces. Puis les encaisses diminuent petit à petit chaque jour jusqu'à valoir 6 à nouveau le 15 du mois ; puis elles augmentent à nouveau fortement jusqu'à 19, pour finalement baisser à 8 à la fin du mois.

Le tableau des offres et des demandes de Brown sur le marché est clair. Brown a *offert* divers biens et services sur le marché et *demandé* de la monnaie en échange. Avec ce revenu monétaire il a *demandé* divers biens et services sur le marché et *offert* de la monnaie en échange. La monnaie *doit venir augmenter les encaisses monétaires* avant d'être dépensée en biens et en services.⁹

⁹ Ceci vaut encore si le revenu arrive de manière continue et que les dépenses se font de manière discrète, ou pour tout autre cas de revenu et de dépenses monétaires.

Supposons au contraire que les dépenses de Brown en septembre ait été de 29 onces au lieu de 24 onces. Ceci a été accompli en diminuant de trois onces les encaisses monétaires et en n'y laissant que 3 onces. Dans ce cas ses dépenses monétaires pendant cette période sont égales à son revenu monétaire *plus* la baisse de ses encaisses. En somme, la formule suivante est toujours vraie pour tout individu et toute période :

$$\text{Revenu monétaire} = \text{Dépenses monétaires} + \text{Ajouts nets aux encaisses} \\ - \text{Retraits nets des encaisses}$$

On peut le dire autrement et substituer les termes Exportations à Revenu, Importations à Dépenses dans l'équation ci-dessus.

Supposons pour simplifier que le total du stock de la marchandise servant de monnaie dans la communauté reste constant durant la période. (Ceci n'est pas une hypothèse irréaliste, car l'or nouvellement extrait est en faible quantité comparé au stock existant.) Or il est évident que, comme tout bien de valeur, toute unité de monnaie doit, à tout instant, être possédée par *quelqu'un*. A tout moment la somme des encaisses monétaires de tous les individus est égale au *stock* total, à la *quantité* totale, de monnaie dans la communauté. Si nous imaginons ainsi que Brown appartient à un *groupe* de cinq personnes vivant dans un village et que leurs encaisses monétaires au 1er septembre étaient respectivement de 6, 8, 3, 12 et 5 onces, alors la quantité totale de monnaie détenue dans le village à cette date était de 34 onces. Si les données étaient disponibles, le même genre d'addition pourrait être fait pour le monde entier, et pour la quantité totale de monnaie découverte. *Il est donc évident que l'ajout par Brown de deux onces d'or à ses encaisses monétaires en septembre doit avoir été contrebalancé par une réduction de deux onces des encaisses monétaires d'un ou de plusieurs autres individus.* Comme la quantité de monnaie n'a pas changé, l'augmentation des encaisses monétaires de Brown doit avoir été obtenue en faisant baisser les encaisses monétaires d'autres individus. De même, si Brown avait réduit ses encaisses de trois onces, ceci aurait dû être contrebalancé par une augmentation de trois onces des encaisses d'un ou de plusieurs individus.

Il est important de comprendre que les additions ou les soustractions portant sur les encaisses monétaires sont toutes des actes volontaires de la part des individus concernés. A chaque période certaines personnes décident d'augmenter leurs encaisses monétaires et d'autres décident de les diminuer, chacun prenant la décision dont il pense qu'elle lui sera la plus bénéfique.¹⁰ Pendant des siècles un usage populaire fallacieux a ce-

¹⁰ Cette section se limite à discuter des dépenses en biens de consommation. Une section ultérieure discutera des dépenses des producteurs en biens de production. On y verra toutefois que même les pertes malencontreuses subies par

pendant affirmé que celui dont le revenu est supérieur aux dépenses (exportations supérieures aux importations) bénéficie d'une « balance commerciale favorable », alors que celui dont les dépenses ont été plus grandes que le revenu pendant une période donnée (importations supérieures aux exportations) souffre d'une « balance commerciale défavorable ». Une telle vision des choses implique que la part active, importante, de la balance des paiements est la part « commerciale », les exportations et les importations, alors que les changements concernant les encaisses monétaires individuelles sont de simples « facteurs équilibrants » et passifs, servant à assurer que le total des paiements reste toujours en équilibre. En d'autres termes, elle suppose que l'individu dépense autant qu'il le veut en biens et en services et que l'augmentation ou la diminution de ses encaisses n'apparaissent qu'après coup. En réalité les changements portant sur les encaisses sont au contraire décidés de manière active par chaque individu au cours de ses actions marchandes. Brown avait ainsi décidé d'augmenter ses encaisses de deux onces et a vendu ses services de main-d'œuvre pour obtenir la monnaie, renonçant à des achats de biens de consommation pour un montant de deux onces. Inversement, dans le dernier exemple, lorsqu'il avait dépensé trois onces de plus que ce qu'il avait gagné dans le mois, il avait décidé que ses encaisses monétaires étaient excessives et qu'il préférerait en dépenser une partie en biens de consommation et en services. *Il n'est par conséquent jamais nécessaire pour qui que ce soit de se soucier de la balance des paiements de quelqu'un d'autre.* La balance commerciale « défavorable » d'une personne continuera tant que l'individu souhaitera réduire ses encaisses (et que d'autres voudront acheter sa monnaie contre des biens). Sa limite maximale est bien sûr le point auquel ses encaisses sont nulles. Plus probablement, cependant, il s'arrêtera de réduire ses encaisses bien avant ce point.¹¹

les producteurs concernant leurs encaisses monétaires résultent intégralement d'une action volontaire qui, plus tard, se révèle erronée.

¹¹ On a affirmé qu'une personne qui dépense la majorité ou la totalité de son revenu en nourriture et en vêtements *doit* également présenter une « balance commerciale défavorable » car ses dépenses monétaires *doivent* être d'un certain montant minimum. Toutefois, si l'homme a dépensé toutes ses encaisses, il ne peut pas continuer à présenter une « balance défavorable », quels que soient les biens qu'il achète ou le niveau de vie qu'il a.

6. Les dépenses des producteurs

La section précédente se concentrait sur le cas de M. Brown, dont toutes les dépenses monétaires étaient faites en biens de *consommation*. Son revenu monétaire, en plus de la vente de vieux biens déjà produits, provenait de la vente de nouveaux services de main-d'œuvre productifs. Ses dépenses avaient uniquement pour objet la consommation ; son revenu était presque totalement issu de sa production de services de main-d'œuvre. Tout homme doit être un consommateur et cette analyse des dépenses du consommateur s'applique donc à tout le monde. La plupart des gens tirent leur revenu de la vente des services que rend leur travail. Cependant, si nous exceptons les biens produits auparavant, parce que quelqu'un doit les avoir produits à l'origine, tous les autres revenus monétaires doivent être issus d'une production nouvelle de biens du capital ou de biens de consommation. (En dehors des vendeurs du sol ou de ses services, dont la propriété doit découler à l'origine de la découverte et de la transformation de terres inappropriées.)

Les producteurs de biens du capital et de biens de consommation sont dans une position différente de ceux qui ne vendent que des services de main-d'œuvre. M. Brown, par exemple, qui est uniquement vendeur de services de travail, n'a pas besoin de dépenser la moindre somme de monnaie pour acheter des biens du capital. C'est uniquement dans le désir de dépenser en biens de consommation désirés qu'il trouve l'énergie lui permettant de produire et de vendre les services rendus par son travail sur le marché. Mais les producteurs de biens du capital et de biens de consommation — qui constituent le cœur de toute société civilisée, puisque les services de main-d'œuvre ne pourraient à eux seuls que produire très peu — ne sont pas et ne peuvent pas être dans une situation aussi favorable. Pour qu'un homme produise un bien de consommation, il doit obtenir des services de main d'œuvre ainsi que les services du sol et des biens du capital, et ce afin d'utiliser le « savoir-faire » technique disponible dans la production du bien. En remontant en amont, nous découvrons que pour produire un bien du capital le candidat producteur doit obtenir le sol, la main-d'œuvre et les biens du capital nécessaires. Chaque producteur individuel (ou groupe d'individus en partenariat) de ce type obtient les facteurs requis et dirige ensuite la combinaison des facteurs vers la production d'un bien du capital. Ce processus se répète pour de nombreux individus, jusqu'à ce que le stade le plus bas de la production soit atteint et qu'un bien de consommation soit produit. Le producteur du bien du capital doit obtenir les facteurs nécessaires (sol, travail et capital) en les achetant contre de la monnaie et, lorsque le bien du capital (d'ordre inférieur) est terminé, il le vend contre de la monnaie.

Ce bien du capital est à son tour utilisé dans la production d'un bien du capital d'ordre encore inférieur et ce dernier est vendu contre de la monnaie. Ce processus continue jusqu'à ce que le producteur final du bien de consommation le vende contre de la monnaie au consommateur ultime.

Une représentation schématique simplifiée de ce processus est donnée par la figure 32.

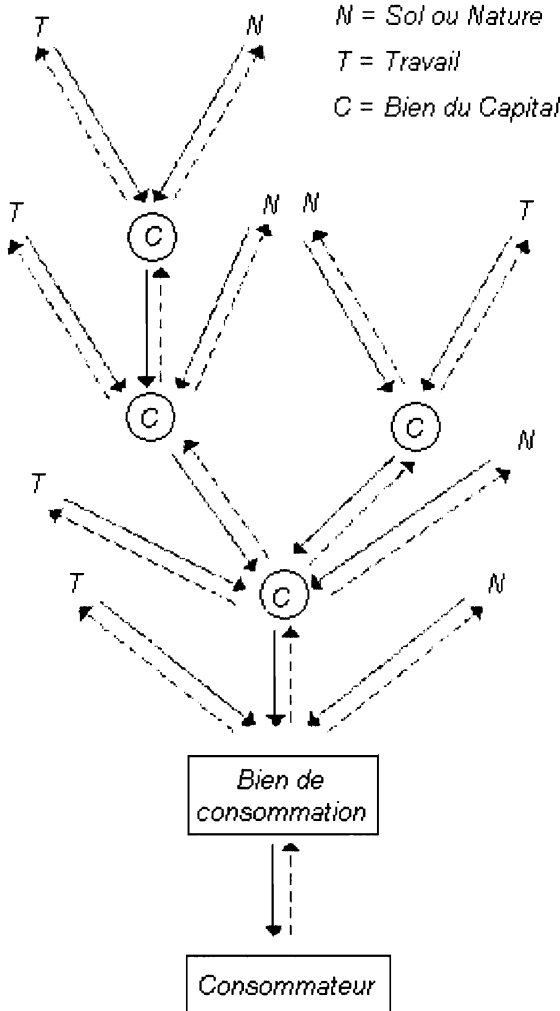


Figure 32 : Stades du processus de production pour le consommateur final

Les flèches en trait plein indiquent le mouvement des *biens* lors des échanges, lorsque des facteurs sont achetés par les producteurs à chaque

stade, transformés en bien du capital d'ordre inférieur puis revendus à des producteurs d'ordre inférieur. Les flèches en pointillés dans la direction opposée indiquent le mouvement de la *monnaie* au cours de ces mêmes échanges. Le producteur d'un bien du capital emploie la monnaie qu'il possède pour acheter des facteurs de production. Il utilise alors ces facteurs qu'il possède désormais pour produire, avec le louage de services de main-d'œuvre, un bien du capital d'ordre inférieur qu'il possède jusqu'à ce qu'il puisse le vendre contre de la monnaie à un autre producteur. Le producteur d'un bien de consommation passe par le même processus, sauf que sa vente finale contre de la monnaie est faite au consommateur final.

Appelons désormais *capitalistes* les producteurs qui utilisent leur monnaie pour *investir* dans l'achat de facteurs (soit directement, soit en les louant). Les capitalistes produisent et possèdent ensuite les biens du capital des divers stades, les échangeant contre de la monnaie jusqu'à ce que les produits atteignent les consommateurs. Ceux qui participent au processus productif sont donc les capitalistes et les vendeurs de sol et de services de travail. Les capitalistes sont les seuls à *dépenser de la monnaie pour des biens de production* et on peut ici les appeler à ce titre « les producteurs ».

Il est évident qu'une caractéristique majeure du processus de production est que chaque individu doit produire en *anticipant* la vente de son produit. Tout investissement dans la production est effectué en anticipant une vente ultérieure à des producteurs d'ordre inférieur et finalement aux consommateurs.

Il est clair que le consommateur doit posséder de la monnaie dans ses encaisses afin de la dépenser en biens de consommation et que, de même, le producteur doit disposer au départ de monnaie pour investir dans les facteurs. D'où le consommateur tire-t-il la monnaie ? Comme nous l'avons vu plus haut, il peut l'obtenir sous forme de cadeaux ou par la vente de biens produits auparavant, mais il doit en dernière analyse l'avoir obtenue de la vente de certains services productifs. Le lecteur peut étudier les destinations finales des flèches en pointillés : ce sont les vendeurs de services de main-d'œuvre et de services fonciers. Ces travailleurs et propriétaires fonciers utilisent la monnaie ainsi obtenue pour acheter les produits finals du système de production. Les capitalistes-producteurs perçoivent également un revenu à chaque stade du processus de production. Évidemment, les principes gouvernant ces revenus nécessitent une étude attentive, qui sera entreprise plus bas. On peut noter ici que les revenus nets revenant aux propriétaires des biens du capital ne sont pas simplement le résultat de la contribution de ces biens à la production car ils sont à leur tour les produits d'autres facteurs.

Et où les *producteurs* acquièrent-ils donc la monnaie qu'ils investissent ? Il est clair qu'ils l'obtiennent des mêmes sources et d'elles seules. A partir du revenu acquis dans la production les individus peuvent, en plus d'acheter des biens de consommation, acheter des facteurs de production et participer au processus productif comme producteurs d'un bien qui n'est pas simplement leur propre service de travail. Afin d'obtenir la monnaie pour l'investissement, un individu doit dès lors *épargner de la monnaie* en réduisant les dépenses de consommation qu'il pourrait faire. Cette monnaie épargnée va tout d'abord dans ses encaisses et est ensuite *investie* dans l'achat de facteurs, dans l'attente d'une vente ultérieure du bien produit. Il est évident que l'investissement ne peut venir que de fonds épargnés par des individus renonçant à de possibles dépenses de consommation. Les producteurs réduisent leurs dépenses de consommation, épargnent leur monnaie et « entrent dans les affaires » en investissant leurs fonds dans des facteurs qui leur donneront des produits dans l'avenir.¹²

Ainsi, alors que tout homme doit dépenser une part de son revenu monétaire dans la consommation, certains décident de devenir producteurs du capital ou de biens de consommation et d'épargner de la monnaie pour investir dans les facteurs requis. Le revenu de chaque personne peut être dépensé en consommation, en investissement dans la production de biens ou en ajout à ses encaisses monétaires. Pour toute période et pour tout individu, *son revenu monétaire = ses dépenses de consommation + ses dépenses d'investissement + les ajouts à ses encaisses monétaires – les retraits de ses encaisses monétaires*. (Les dépenses d'investissement peuvent être définies comme la somme des dépenses monétaires faites dans l'investissement en facteurs de production.)

Prenons le cas hypothétique de M. Fred Jones et de sa « balance des paiements » de novembre 1961. Supposons que son revenu issu de diverses sources au cours de ce mois soit de 50 onces. Il décide de dépenser, durant ce mois, 18 onces en biens de consommation, d'ajouter 2 onces à ses encaisses monétaires et d'investir les 30 onces restantes dans une « affaire », pour la production d'un bien donné. Il faut souligner que cette affaire peut concerner la production de n'importe quel bien : il pourrait s'agir d'une aciérie, d'une ferme ou d'un magasin de vente de chaussures au détail. Ce pourrait être l'achat de blé à une saison de l'année en prévision de la vente à une autre saison. Tous ces exemples sont des entreprises productives car dans chaque cas un bien est produit, c'est-à-dire que les biens avancent d'un pas dans leur marche vers le

¹² Les producteurs pourraient aussi emprunter les fonds épargnés par d'autres mais l'ensemble du processus de prêt et d'emprunt est omise dans cette section afin de clarifier l'analyse. Les prêts seront analysés dans un chapitre ultérieur.

consommateur ultime. Comme l'investissement est toujours fait en anticipant une vente ultérieure, les investisseurs participent également à *l'entrepreneuriat*, à l'entreprise.

Supposons que Jones dépense les fonds épargnés en investissant dans une usine de papier. Son bilan revenu-dépenses pour le mois de novembre peut apparaître comme celui donné par le diagramme ci-dessus. Ces chiffres sont bien entendu purement donnés dans le but d'illustrer une situation possible ; il y a d'innombrables autres illustrations ; il pourrait par exemple y avoir un retrait de monnaie des encaisses monétaires pour permettre de plus grands investissements.

Novembre 1961 — Fred Jones

<i>Revenus</i>		<i>Dépenses</i>	
Vente de terrains :	20 onces	Nourriture :	7 onces
Vente d'un bâtiment :	30 onces	Vêtements :	4 onces
		Logement :	4 onces
Total :	50 onces	Distractions :	3 onces
		Total des dépenses de consommation :	18 onces
		Machines à papier :	12 onces
		Pulpe de bois :	10 onces
		Services de travail :	8 onces
		Total des dépenses d'investissement :	30 onces
		Ajout aux encaisses monétaires :	2 onces
		Total :	50 onces

Les dépenses d'investissement sont toujours faites en anticipation d'une vente future. Des facteurs sont achetés et transformés en produit et ce produit est alors vendu par l'entrepreneur contre de la monnaie. « L'homme d'affaires » effectue ses dépenses en espérant être capable de vendre le produit à un certain prix et à une certaine date future. Supposons que Jones fasse l'investissement de 30 onces dans l'espoir de pouvoir transformer ses facteurs en produit (du papier dans ce cas) et de vendre le produit pour 40 onces à une certaine date de novembre 1962. Si ce calcul se montre correct, il réussira à vendre le papier à 40 onces à cette date et le bilan de son revenu inclura, pour toute période compre-

nant cette date de novembre 1962, « 40 onces obtenues de la vente de papier. »

Il est évident que toutes choses égales par ailleurs un investisseur essaiera de retirer le plus grand revenu net possible de son investissement, tout comme, avec les mêmes réserves, tout un chacun essaie de tirer le plus grand revenu des autres types de vente. Si Jones est confronté à des possibilités d'investissement pour ses 30 onces dans différentes branches ou processus de production possibles, et qu'il s'attend à ce que l'une lui rapporte 40 onces par an, une autre 37 onces, une autre 34, etc., Jones choisira l'investissement promettant le plus grand rendement. Une différence cruciale entre un homme en tant qu'entrepreneur et en tant que consommateur est donc que dans le deuxième cas il n'y a pas d'incitation à avoir des exportations plus importantes que les importations. Les importations d'un homme sont ses achats de biens de consommation et constituent par conséquent les buts de son activité. Les biens qu'il importe sont une source de satisfaction pour lui. Au contraire l'homme d'affaires « importe » uniquement des biens de production, qui par définition n'ont pas d'usage direct pour lui. Il ne peut en tirer de bénéfice qu'en les vendant, ou en vendant leur produit, et ses importations sont donc de simples moyens nécessaires à ses « exportations » ultérieures. Il essaiera donc d'obtenir le plus grand revenu net ou, dit autrement, d'obtenir le plus grand excédent d'exportations par rapport aux importations. Plus son revenu d'homme d'affaires est élevé, plus le propriétaire de l'affaire sera capable de dépenser (c'est-à-dire d'importer) les biens de consommation qu'il désire.

Il est toutefois clair que l'homme, *considéré comme un tout*, n'a aucun désir particulier d'exporter davantage qu'il n'importe ou d'avoir une « balance commerciale favorable ». Il essaie d'exporter plus qu'il n'importe pour les *biens de production* de son affaire ; puis il utilise cet excédent pour le dépenser en *importations de biens de consommation* afin de satisfaire ses désirs personnels. Au total il peut, comme M. Brown plus haut, choisir d'accroître ses encaisses monétaires ou de les diminuer, selon ce qu'il considère comme adapté et le plus désirable.¹³ Prenons comme exemple M. Jones, après qu'il se soit installé dans son affaire. Sur une certaine période il peut décider de retirer cinq onces de ses encaisses monétaires. Même s'il essaie de faire de son mieux pour tirer le plus grand revenu net de son affaire, et ainsi d'augmenter ses en-

¹³ C'est en partie une confusion entre l'action *totale* de l'individu et son action en tant qu'homme d'affaires qui a conduit certains auteurs à extrapoler le comportement de l'homme d'affaires pour en conclure que les « nations » sont dans une situation « meilleure » si « elles » exportent davantage qu'« elles » n'importent.

caisses autant que possible à partir de *cette source*, il peut fort bien décider au total de réduire ses encaisses. Ainsi :

Fred Jones

<i>Revenus</i>	<i>Dépenses</i>
De son affaire : 150 onces	Dans son affaire, en facteurs de production (biens de production) : 100 onces
	En biens de consommation : 55 onces
	155 onces
	Retrait des encaisses monétaires : 5 onces

7. Maximisation du revenu et allocation des ressources

Nous avons vu que, dans une économie monétaire, *toutes choses égales par ailleurs*, les hommes essaieront d'obtenir le revenu monétaire le plus élevé possible : si ce sont des investisseurs, ils essaieront d'obtenir le plus grand rendement net ; s'ils vendent leurs services sous forme de travail, ils les vendront pour le prix le plus élevé. Plus leur revenu monétaire est élevé, plus ils disposeront de monnaie pour leurs dépenses en biens de consommation. Avant que nous ne procédions à une analyse plus approfondie de l'économie monétaire, il est important d'examiner la clause « toutes choses égales par ailleurs », la clause *ceteris paribus*.

Au premier chapitre nous avons étudié la vérité selon laquelle les hommes, dans toute action, essaient d'obtenir le plus grand avantage possible, c'est-à-dire d'atteindre la fin située au point le plus haut sur leur échelle de valeur. Ceci a également été appelé essayer de « maximiser le revenu psychique ». Il s'agit d'une vérité praxéologique, d'une loi générale valant pour toute action humaine, sans aucune restriction de quelque ordre que ce soit. Or l'instauration de l'échange indirect, ou d'une économie monétaire, permet à tout un chacun d'obtenir un grand nombre de biens de consommation qu'il ne pouvait pas obtenir, ou à peine, dans l'isolement ou par le biais du troc. Comme nous l'avons démontré dans ce chapitre, ces biens de consommation sont acquis en produisant et en vendant un bien en contrepartie de la marchandise monétaire puis en utilisant la monnaie pour les acheter. Cependant, malgré ce développement, *il est totalement faux de dire que tous les biens peuvent être achetés et vendus sur le marché*. Certains biens peuvent être obtenus de cette façon ; d'autres ne le peuvent pas. Comme nous l'avons expli-

qué au chapitre 2, certains biens ne peuvent pas être séparés d'une personne et ne peuvent donc pas être échangés. Ils ne peuvent pas rentrer dans le tissu monétaire ; ils ne peuvent être ni achetés ni vendus pour de la monnaie. Ce fait ne signifie pas que les individus les méprisent ou les révèrent pour cette raison. Pour certains la plupart des biens de consommation inéchangeables sont très précieux et occupent une place élevée sur leur échelle de valeur. Pour d'autres ces biens signifient peu de choses, comparés aux biens de consommation qu'ils peuvent acheter par l'échange. Le classement sur son échelle de valeur dépend entièrement du choix volontaire de la part de chaque individu. Il n'y a pas de sens à accuser la « monnaie » des tendances qu'ont certaines personnes à donner une grande valeur aux biens échangeables par rapport à certains biens non échangeables. Il n'existe aucune force dans l'économie monétaire qui oblige les gens à faire de tels choix ; la monnaie permet simplement aux hommes d'augmenter énormément leur acquisition de biens échangeables. Mais l'existence du marché laisse le soin à chacun de décider quelle valeur il donnera à la monnaie et aux biens qu'elle pourra acheter, par rapport aux autres biens inéchangeables.

En réalité l'existence de l'économie monétaire a l'effet inverse. Comme, ainsi que nous l'enseigne la loi de l'utilité, l'utilité marginale d'une unité d'un bien diminue quand sa quantité augmente, et que l'instauration de la monnaie conduit à un accroissement formidable de la quantité de biens échangeables, il est évident que cette grande quantité permet aux hommes de jouir des biens inéchangeables dans une mesure bien plus grande qu'il n'aurait autrement été le cas. *Le fait même que les biens de consommation échangeables soient plus abondants permet à chaque individu de jouir davantage des biens non échangeables.*

Il y a de nombreux exemples possibles de classifications des biens échangeables et non échangeables sur une échelle de valeur. Supposons qu'un homme possède un bout de terrain contenant un monument historique auquel il accorde un grand prix pour des raisons esthétiques. Supposons aussi qu'il ait une offre de vente de cette propriété contre une certaine somme de monnaie, tout en sachant que l'acheteur a l'intention de détruire le monument et de l'utiliser dans d'autres buts. Pour décider de vendre ou de ne pas vendre la propriété, il doit comparer la valeur qu'a à ses yeux le fait de conserver le monument intact par rapport à celle qu'ont pour lui les biens de consommation qu'il pourra finalement acheter avec la monnaie. Ce qui l'emportera dépend de la constitution de l'échelle de valeur de l'individu à cet instant particulier. Mais il est évident qu'une plus grande abondance des biens de consommation déjà à sa disposition tendra à faire monter pour lui la valeur du bien esthétique (inéchangeable) par rapport à la somme de monnaie offerte. Par consé-

quent, contrairement à l'accusation courante selon laquelle l'instauration d'une économie monétaire tend à conduire les hommes à diminuer l'importance des biens non échangeables, l'effet est précisément l'inverse. Une personne démunie est bien moins susceptible de préférer un bien non échangeable à un bien échangeable qu'une personne dont le « niveau de vie » est élevé en termes de ce dernier.¹⁴

Des exemples comme ceux-ci ont une grande importance pour l'action humaine mais peu d'importance pour le reste du présent volume, qui s'occupe principalement de l'analyse du marché dans le cadre d'un système d'échange indirect. Dans la présente étude des échanges monétaires — la subdivision de la praxéologie connue sous le nom de *catalaxie* — on ne pourrait pas dire grand-chose de plus sur ce sujet. D'autres exemples de choix de ce type sont toutefois plus importants pour la catalaxie. Prenons le cas d'un homme faisant face à trois offres d'achat pour les services de son travail, l'une pour un revenu monétaire de 30 onces par mois, une autre à 24 onces et la troisième à 21 onces. Dans ce cas — et nous sommes revenus ici au problème initial de cette section — l'homme choisira clairement d'accepter l'offre à 30 onces, à condition que les facteurs psychiques, ou plus précisément les facteurs non échangeables, soient « égaux » pour les différentes possibilités. Si l'homme est indifférent aux différences de conditions de travail entre les trois offres, alors aucun facteur autre que le revenu monétaire et le loisir n'entre en jeu et, s'il travaille, il choisira le revenu de 30 onces. D'un autre côté il peut fort bien apprécier très différemment le travail en lui-même et les différentes conditions ; ainsi le travail rapportant 30 onces peut être proposé par une entreprise, ou pour un type de travail, qu'il n'aime pas. Ou le poste offert à 24 onces peut avoir des qualités positives que l'homme aime beaucoup. Nous avons vu au premier chapitre que la valeur donnée au travail a pour base non seulement le bénéfice monétaire mais aussi le goût pour ou le dégoût envers le travail lui-même. Les valeurs qu'un homme attache au travail en soi sont des biens positifs ou négatifs non échangeables, parce qu'ils sont pour l'agent inséparablement liés au travail lui-même. Ils peuvent être mis en balance face à des

¹⁴ Les termes de biens « non échangeables » (ou « inéchangeables ») et « échangeables » sont bien supérieurs aux termes « idéaux » et « matériels ». La deuxième classification se trompe sur deux points, en plus d'échouer à faire comprendre la différence essentielle entre les deux types de bien. En premier lieu, comme il a été dit plus haut, il y a de nombreux biens échangeables qui sont des services intangibles et non des biens tangibles. Deuxièmement, bon nombre des biens non échangeables ayant de la valeur aux yeux de certaines personnes seraient difficilement considérées comme « idéaux » par d'autres, de sorte qu'un terme moins connoté est nécessaire.

considérations monétaires mais ne peuvent pas être éliminés par l'échange ou ignorés. Ainsi, dans le cas précédent, en plus du revenu monétaire possible, l'homme doit peser les « biens de consommation » non échangeables attachés aux différents emplois sur son échelle de valeur. Ce qu'il pèse, fondamentalement, ce sont deux « paquetages » d'utilités : (a) l'utilité de 30 onces par mois plus un travail qu'il considère comme étant un commerce immoral ou dans un environnement déplaisant, face à (b) l'utilité de 24 onces par mois plus un travail dans un emploi qu'il aime. Le choix sera fait conformément à l'échelle de valeur de chaque individu ; un homme peut choisir le poste à 30 onces et un autre celui à 24 onces. Le fait qui importe à la catallaxie est qu'un homme choisit toujours un paquetage « *revenu monétaire plus autres facteurs psychiques* » et qu'il ne maximisera son revenu monétaire que si les facteurs psychiques sont neutres vis-à-vis de ses choix. S'ils ne le sont pas, alors ces facteurs doivent toujours être gardés en tête par l'économiste.

Un autre exemple similaire est le cas d'un investisseur potentiel. Supposons qu'un investisseur soit face au choix d'investir la monnaie qu'il a épargnée dans différents projets de production possibles. Il peut, par exemple, investir 100 onces, avec la perspective de rapporter un rendement net de 10 % par an dans un projet ; 8 % dans un deuxième et 6 % dans un troisième. Les autres facteurs psychiques non échangeables étant égaux, il tendra à investir dans la ligne dont il attend le plus grand bénéfice monétaire net — dans ce cas celle à 10 %. Supposons cependant qu'il ait un profond dégoût pour le produit qui offrirait un rendement de 10 % alors qu'il aime beaucoup le processus et le produit promettant un rendement de 8 %. Ici encore, chaque possibilité d'investissement porte en elle un facteur psychique positif ou négatif inséparable. Le plaisir dans la production d'un produit et à l'opposé le déplaisir engendré par la production de l'autre sont des *biens de consommation non échangeables*, positifs ou négatifs, que l'agent doit comparer lorsqu'il décide où faire son investissement. Il ne comparera pas seulement 10 % face à 8 % mais « 10 % plus un processus de production et un produit détestés » à « 8 % plus un processus de production très agréable ». La possibilité qu'il choisira dépend de son échelle de valeur. Ainsi, dans le cas de l'entreprise tout comme dans celui du travail, nous devons dire que l'entrepreneur tendra à choisir le choix maximisant son revenu monétaire à venir, à *condition* que les autres facteurs non échangeables soient neutres concernant les diverses possibilités. Dans tous les cas, tout homme agira bien entendu pour maximiser son revenu *psychique* sur son échelle de

valeur, qui contient tous les biens, échangeables comme inéchangeables.¹⁵

En décidant du cours qui maximisera son revenu psychique, l'homme tient par conséquent compte de tous les facteurs qui importent, qu'ils soient échangeables ou non. En se demandant s'il doit ou non travailler, et dans quel emploi, il doit également prendre en compte le bien de consommation désiré de manière quasi universelle : le loisir. Supposons que, sur la base du rendement monétaire et des valeurs non échangeables qui y sont attachées, le travailleur de l'exemple ci-dessus choisisse de travailler pour le poste à 24 onces. Au fur et à mesure où il continue de travailler à ce poste, l'utilité marginale du salaire monétaire qu'il touche par unité de temps (que ce soit 25 onces par mois ou $\frac{1}{4}$ once par heure, etc.) diminuera. L'utilité marginale de la monnaie tendra à baisser au fur et à mesure que la monnaie sera acquise, car la monnaie est un bien. Dans la mesure où la monnaie est désirée pour un usage non monétaire (comme des ornements) ou pour être ajoutée aux encaisses monétaires (voir plus loin pour une analyse des composantes de la demande de monnaie), une augmentation de son stock fera baisser son utilité marginale. Dans la mesure où la monnaie est désirée pour l'achat de biens de consommation, « une once » de biens de consommation verra également son utilité diminuer au fur et à mesure que de nouvelles onces sont acquises. La première once de monnaie dépensée en biens de consommation remplira les désirs les plus hauts placés sur l'échelle de valeur de la personne, l'once dépensée suivante les désirs classés à la deuxième place, etc. (Ceci ne sera bien sûr pas vrai pour un bien coûtant plus d'une once, mais cette difficulté peut être éliminée en augmentant la taille des unités monétaires de sorte qu'elles soient homogènes quant à ce qu'elles peuvent acheter.) L'unité marginale du revenu monétaire tend par conséquent à diminuer quand le revenu augmente.

Par ailleurs, à mesure que le travail augmente, le stock d'unités de loisir diminue et l'utilité marginale du loisir augmente. Comme nous l'avons vu au premier chapitre, le travail tend à être offert jusqu'à ce que l'utilité marginale tirée du travail ne dépasse plus l'utilité marginale du loisir sur l'échelle de valeur de l'individu. Dans une économie monétaire, le travail cesse quand l'utilité marginale du revenu monétaire additionnel touché par unité de temps n'est plus supérieure à l'utilité margi-

¹⁵ La croyance des économistes classiques, en particulier John Stuart Mill, ainsi que de leurs critiques, selon laquelle l'économie doit postuler un mythique « homme économique », qui ne s'intéresse qu'à percevoir un revenu monétaire, est donc totalement erronée.

nale du loisir auquel on renonce en travaillant pendant ce temps additionnel.¹⁶

L'homme alloue ainsi son temps entre loisirs et travail productif, entre travail pour de l'argent et travail pour des articles inéchangeables, etc., conformément au principe de la maximisation de son revenu psychique. En choisissant entre travail et loisir il compare les avantages marginaux du travail aux avantages marginaux du loisir.

Pareillement, l'homme en tant qu'investisseur potentiel doit comparer non seulement les avantages et les inconvénients, monétaires et autres, de chaque investissement possible, mais aussi du fait d'investir ou non. *Tout homme doit allouer ses ressources monétaires dans trois directions, et trois seulement : dans les dépenses de consommation, dans les dépenses d'investissement et dans l'augmentation de ses encaisses monétaires.* Supposons que pour l'investisseur mentionné plus haut le projet à 10 % ait la plus grande utilité sur son échelle de valeur, tous les facteurs étant pris en compte. Mais il doit alors décider : Doit-il finalement investir, ou doit-il acheter des biens de consommation maintenant, ou accroître ses encaisses monétaires ? L'avantage marginal de l'investissement sera le rendement monétaire possible, comparé aux utilités ou désutilités non échangeables en jeu. L'avantage d'un rendement monétaire sera qu'il aura davantage de monnaie, dans le futur, qu'il ne pourrait en dépenser en biens de consommation. S'il a 100 onces de monnaie maintenant et les investit, dans un an il pourrait avoir 110 onces qu'il pourrait dépenser en biens de consommation. D'un autre côté, ce qui milite le plus contre un investissement, comme expliqué au premier chapitre, est le fait de la préférence temporelle, le fait qu'il abandonne une consommation possible *dans le présent*. Si nous supposons qu'une once de monnaie achètera la même quantité de biens qu'une once l'année prochaine (hypothèse qui sera levée dans des chapitres ultérieurs), alors une once de monnaie aujourd'hui aura toujours *plus* de valeur qu'une once dans un an, simplement parce que la jouissance *d'un bien donné* est toujours préférée dès que possible. Par conséquent, en décidant d'investir ou de ne pas investir, il doit mettre en balance le rendement *supplémentaire* et son désir de consommer au moment présent plutôt que dans le futur. Il doit décider : si je donne plus de valeur à 100 onces aujourd'hui qu'à 100 onces dans un an, est-ce que je donne plus ou moins de valeur à 100 onces au-

¹⁶ Bien entendu le résultat concret diffère selon l'individu et l'*unité de temps* retenue. En termes de revenu horaire le point auquel le travail s'arrête peut venir assez vite ; en termes de revenu par an il peut ne jamais venir. Autrement dit, quel que soit son revenu monétaire par heure, il s'arrêtera vraisemblablement de travailler après un certain nombre d'heures alors qu'il ne prendra probablement une année sabbatique que si son revenu annuel est substantiel.

jourd'hui qu'à 110 onces dans un an ? Il décidera conformément à son échelle de valeur. De même, il doit comparer chacune de ses possibilités à l'utilité marginale de l'augmentation de ses encaisses monétaires (en quoi cela consiste sera étudié plus loin).

Ainsi, chaque unité de la marchandise monétaire du stock d'un individu (des ressources monétaires qu'il possède) est toujours allouée aux trois catégories d'usage possible, conformément à son échelle de valeur. Plus il alloue de monnaie à la consommation, plus basse sera l'utilité marginale des biens consommés. Chaque unité supplémentaire dépensée sera consacrée à des biens désirés de manière moins urgente. Et chaque unité supplémentaire dépensée de cette façon diminuera le stock de biens d'investissement et les encaisses monétaires dont il dispose, et augmentera par conséquent, conformément à la loi de l'utilité, l'utilité marginale perdue dans chacun de ces usages. Cela sera pareillement vrai pour chacun des autres usages : plus il dépense de monnaie pour un usage, moins l'utilité marginale de ce dernier sera élevée, et plus l'utilité marginale des biens auxquels il renonce sera grande. Tout homme allouera ses ressources monétaires selon les mêmes principes d'après lesquels l'agent hypothétique allouait son stock de chevaux au premier chapitre ; chaque unité sera utilisée en faveur de la fin la plus utile non encore atteinte. C'est en accord avec ces principes — la maximisation de son revenu psychique — que tout homme allouera son stock monétaire. En conformité avec son échelle de valeur, chaque homme jugera les utilités marginales respectives que chaque unité monétaire peut obtenir dans chaque usage, et l'allocation de ses dépenses monétaires que révèle sa balance des paiements sera déterminée par ces jugements.

Tout comme, pour ce qui concerne la catégorie générale des dépenses d'investissement, il existe différents projets laissant entendre différents rendements, il existe une variété innombrable de biens de consommation dans la catégorie générale « consommation ». Selon quels principes un homme alloue-t-il ses dépenses entre les nombreux types de biens de consommation disponibles ? D'après des principes exactement similaires. Sa première unité de monnaie dépensée en biens de consommation le sera pour le bien satisfaisant la fin revêtant la valeur la plus élevée, l'unité suivante pour la fin la plus élevée suivante, etc. Chaque bout d'un bien de consommation acheté diminue l'utilité marginale de ce bien pour notre homme et augmente l'utilité de tous les autres biens mis de côté. Encore une fois, un homme allouera ses ressources monétaires au sein de la catégorie « consommation » en répartissant chaque unité monétaire vers le bien ayant l'utilité marginale la plus haut placée sur son échelle de valeur. L'évaluation des utilités marginales relatives détermine l'allocation de ses dépenses monétaires. Il est évident que nous pouvons

éliminer les mots « au sein de la catégorie 'consommation' » dans l'avant-dernière phrase, pour arriver à la règle qui gouverne toute allocation monétaire d'un homme dans et entre les catégories.

Notre analyse peut désormais être encore généralisée davantage. Tout homme, à tout instant, possède une certaine quantité de biens utiles, une certaine quantité de *ressources*, d'*actifs*. Ces ressources peuvent comprendre non seulement de la *monnaie* mais aussi des *biens de consommation*, des *biens de production non personnels* (sol et biens du capital), de l'*énergie personnelle* et du *temps*. Il allouera *chacune* de ces ressources selon les mêmes principes que lorsqu'il allouait de la monnaie — de sorte que chaque unité aille à l'usage ayant l'utilité marginale potentielle la plus haute sur son échelle de valeur.

Nous devons remarquer ici que la vente de services de travail personnel n'est pas toujours faite à un « employeur » investisseur qui achète ces services contre de l'argent pour essayer ensuite de vendre le produit qui en résulte. Dans de nombreux cas l'homme qui investit travaille aussi directement à la production du produit. Parfois l'investisseur dépense les fonds épargnés en facteurs de production et embauche quelqu'un d'autre pour diriger les opérations de production. D'autres fois l'investisseur passe également son temps de travail sur les détails du processus de production. Il est clair qu'il s'agit tout autant de « travail » que dans le cas du travail d'un employé qui ne possède pas et ne vend pas le produit.

Quels sont les principes qui décideront si un investisseur potentiel utilisera son travail dans le cadre de son propre investissement productif (c'est-à-dire qu'il sera « son propre patron ») ou s'il n'investira que son argent en vendant son travail ailleurs comme employé ? A l'évidence ce sera à nouveau le principe du plus grand avantage psychique à attendre de l'action. Supposons ainsi que Jones ait trouvé ce qu'il considère comme étant le meilleur projet d'investissement, et le plus rémunérateur, qu'il estime devoir lui rapporter un revenu monétaire net de 150 onces pour l'année à venir, à condition qu'il ne travaille pas sur le projet lui-même et qu'il embauche d'autres personnes pour le diriger et le gérer. Il estime aussi que, s'il devait s'occuper lui-même de la direction au lieu d'embaucher un dirigeant pour ce faire, il serait capable d'obtenir de ce projet un revenu supplémentaire de 50 onces par an. En faisant participer son propre travail, le revenu net du projet serait de 200 onces par an. Ce chiffre sera d'autant plus élevé qu'il sera plus doué pour la direction que l'homme qu'il remplace, et d'autant plus bas qu'il sera comparativement moins doué que lui. Dans ce cas le revenu net de 200 onces comprendra un revenu d'investissement de 150 onces et un revenu du travail de direction de 50 onces. Qu'il retienne ou non cette possibilité dépend (en mettant le loisir de côté) de ce qu'il puisse ou non vendre son travail

pour un revenu plus élevé ailleurs. Ce « revenu plus élevé » sera bien entendu exprimé en termes de revenu psychique mais si l'on fait l'hypothèse que dans ce cas les facteurs non échangeables sont neutres, alors le « revenu le plus élevé » sera le revenu monétaire le plus élevé. Si, *ceteris paribus*, Jones peut gagner 60 onces comme employé pour un autre producteur investisseur, alors il prendra ce travail et embauchera quelqu'un d'autre pour diriger son investissement. Son revenu monétaire total sera alors : 150 onces issues du projet plus 60 onces issues de la vente de ses services de travail à un producteur, soit 210 onces. Bien sûr, si des facteurs psychiques non échangeables jouent dans l'autre sens, avec par exemple une forte préférence pour être son propre patron, alors il se peut qu'il accepte le revenu à 200 onces.

Il ressort clairement de cette discussion que le concept habituel de travailleur productif, qui se limite à un homme travaillant dans les champs ou sur une chaîne de montage, est totalement fallacieux. Les travailleurs sont tous ceux qui dépensent leur travail dans le processus de production. Ce travail est dépensé contre un revenu monétaire (qui peut avoir moins de poids que d'autres facteurs psychiques). Si le service de travail est vendu à un employeur investisseur qui possède le bien final produit par les facteurs complémentaires, il pourrait être effectué dans toutes les tâches nécessaires, de celle de terrassier à celle de président d'une compagnie. D'un autre côté, le revenu du travail peut résulter de « l'auto-emploi » de l'entrepreneur investisseur. Ce type de travailleur est aussi le propriétaire du produit final et le revenu monétaire net de sa vente du produit comprendra le revenu de son travail tout comme le revenu qu'il tire de l'argent investi. Plus l'entreprise et le processus de production seront grands et complexes, plus le développement d'un talent de direction spécialisé tendra à être grand, et donc moins forte sera la tendance de l'entrepreneur à s'auto-employer. Plus l'entreprise sera petite, et plus les méthodes de production seront directes, plus il est vraisemblable que l'auto-emploi sera la règle.

Nous avons jusqu'ici traité spécifiquement des principes d'allocation du travail et de la monnaie. Les autres ressources échangeables qu'un homme peut posséder (et ce sont les ressources *échangeables* auxquels s'intéresse la catallaxie) sont les biens de consommation et les biens de production non personnels (le sol et les biens du capital).

Les biens de consommation du stock d'un individu sont les biens *durables*. Les biens et les services non durables auront disparu lors de leur consommation. Or, comme nous l'avons vu au chapitre 2, tout bien peut avoir une *valeur d'usage direct* pour son propriétaire, une *valeur d'échange* ou encore un mélange des deux. A tout moment, tout propriétaire d'un bien de consommation doit juger d'après son échelle laquelle,

de la valeur d'échange du bien ou de sa valeur d'usage direct, est la plus grande. Dans une économie monétaire le problème de la valeur d'échange est simplifié, car ce sera l'échange contre de la *monnaie* qui sera particulièrement important. L'utilité sur l'échelle de valeur de la plus grande valeur d'usage direct sera comparée à l'utilité de la somme monétaire que le bien pourra procurer par le biais de l'échange. Supposons par exemple que M. Williams possède une maison ; il détermine qu'il pourrait la vendre pour 200 onces d'or. Il compare alors sur son échelle de valeur le classement de l'usage direct par rapport à la valeur d'échange. Il pourrait ainsi avoir trois possibilités d'usage direct pour la maison (a) y vivre ; (b) y vivre une partie de l'année et y laisser vivre son frère le reste du temps ; (c) y vivre une partie de l'année, sans que son frère n'y vienne, et il peut les comparer entre elles et à la valeur d'échange comme suit :

Échelle de valeur de Williams

Classement

1. Usage direct (a).
2. Échanger le bien contre 200 onces de monnaie.
3. Usage direct (b).
4. Usage direct (c).

Dans ce cas Williams décidera de vivre dans la maison et de ne pas la vendre. Sa décision sera déterminée uniquement par son échelle de valeur ; quelqu'un d'autre pourrait mettre l'échange au-dessus de l'usage direct et donc vendre la maison contre de l'argent.

Il est évident qu'il est toujours vrai que pour tout *bien donné*, le vendeur essaiera d'obtenir un prix monétaire aussi élevé que possible. La preuve de cette assertion est analogue à la démonstration donnée au chapitre 2 du fait que le vendeur d'un bien donné essaie toujours d'obtenir le prix le plus élevé, hormis qu'ici les marchés sont simplifiés en n'étant constitués que d'échange contre de la *monnaie* et que c'est donc le *prix monétaire* qui importe. *Le revenu monétaire qu'un homme percevra de la vente d'un bien sera toujours égal au prix monétaire de la vente multiplié par la quantité d'unités du bien.* Ainsi, s'il vend une maison au prix monétaire de 200 onces par maison, le revenu monétaire total procuré par son bien sera de 200 onces. Son désir de vendre au prix le plus élevé ne signifie pas, bien entendu, qu'il vendra *toujours* à ce prix. Le prix monétaire le plus élevé d'un bien peut encore être inférieure à la valeur psychique qu'a pour lui l'usage direct, comme c'était le cas pour Williams. Il est possible, cependant, que si le prix monétaire de la vente de la maison était monté à 250 onces la valeur d'échange de celle-ci se

serait classée au-dessus de « l'usage direct (a) » et qu'il aurait vendu la maison.

Il est clair que si le possesseur du bien de consommation est aussi le producteur initial, l'usage direct sera pour lui pratiquement nul. Le producteur spécialisé qui fabrique et est propriétaire de maisons, de postes de télévision ou de machines à laver se retrouve avec une valeur d'usage de ce stock pratiquement inexistante pour lui. Pour lui la valeur d'échange est le seul facteur important et son intérêt se trouve *uniquement* dans la maximisation de son revenu monétaire à partir du stock et donc dans l'obtention des prix monétaires les plus élevés pour la vente de chaque bien. Les facteurs non échangeables qui pourraient sembler importants à l'investisseur ou au travailleur potentiel d'une certaine branche de production seront négligeables pour le producteur disposant déjà d'un stock de biens, car il a déjà pris les facteurs non échangeables en compte lorsqu'il a fait son investissement initial ou son choix de métier originel. Ainsi, pour le producteur d'un bien de consommation la façon de maximiser son revenu psychique à partir de son revenu est de tirer le prix monétaire le plus élevé possible de la vente.

Quand un propriétaire vendra-t-il le bien, et quand louera-t-il ses services ? Il est clair qu'il choisira la solution dont il croit qu'elle lui rapportera le plus grand revenu monétaire ou, plus précisément, le revenu monétaire ayant la plus grande valeur présente.

Qu'en est-il du propriétaire d'un stock de *biens de production non personnels* ? Comment allouera-t-il ces biens pour obtenir le plus grand revenu psychique ? En premier lieu il est clair que, par définition, les biens de production ne peuvent pas avoir de valeur d'usage direct pour lui en tant que biens de consommation. Mais ils peuvent fort bien avoir une valeur d'usage direct en tant que *biens de production*, c'est-à-dire en tant que facteurs de production dans l'avancement d'un produit dans le processus de transformation en biens de consommation. Pour tout stock donné d'un bien de production, ou pour toute unité de ce stock, il se peut qu'il y ait une valeur d'échange, une valeur d'usage dans la transformation en un autre produit ayant une valeur d'échange, ou les deux. Il est également vrai pour le propriétaire des biens de production que les facteurs non échangeables joueront généralement un rôle négligeable. Le fait qu'il ait déjà investi et peut-être travaillé à produire ou à acheter ces biens signifie qu'il a déjà tenu compte des valeurs psychiques positives ou négatives du travail lui-même. En outre, dans une économie d'échange indirecte, ce n'est que l'échange des biens produits contre de l'argent qui importe, car il y a très peu de possibilités de troc. Le propriétaire de biens de production cherche donc à savoir si les biens lui rapporteront un revenu monétaire plus élevé s'il les échange directement contre

de la monnaie ou s'il les transforme via la production en produit « d'ordre inférieur » pour vendre ensuite ce dernier contre de la monnaie.

Comme exemple des choix auxquels fait face le propriétaire de biens de production, prenons Robertson. Ce dernier a investi dans les facteurs suivants, qu'il possède par conséquent :

10 unités du bien de production X
 5 unités du bien de production Y
 6 unités du bien de production Z

Il sait, grâce à ses connaissances techniques, qu'il peut transformer ces unités de facteurs coopératifs X , Y et Z en 10 unités d'un produit final P . (Les diverses « unités » sont, bien sûr, de pures unités physiques des divers biens et sont par conséquent totalement incommensurables entre elles.) Il estime être capable de vendre ces unités de P pour 15 onces chacune, ce qui donne un revenu monétaire total de 150 onces.

Il constate par ailleurs qu'il pourrait vendre (ou revendre) les facteurs directement contre de la monnaie, sans les transformer lui-même en P , comme suit :

10 unités de X à 6 onces d'or l'unité (le prix monétaire de X), soit un revenu monétaire par la vente du stock de X de :	60 onces
5 unités de Y à 9 onces d'or l'unité, soit un revenu monétaire par la vente du stock de Y de :	45 onces
6 unités de Z à 4 onces d'or l'unité, soit un revenu monétaire par la vente du stock de Z de :	24 onces

Le revenu monétaire total qu'il touche de la vente du stock de chaque bien de production séparément et directement est de 129 onces. Robertson doit cependant également tenir compte des dépenses monétaires qu'il devrait faire pour se procurer des services de travail afin d'aider à cette transformation. Dans une économie libre il ne peut pas posséder un stock de travailleurs. Si ses dépenses en main-d'œuvre sont inférieures à 21 onces, il lui sera rentable de transformer les facteurs et de vendre le produit P pour 150 onces ; si les dépenses de main d'oeuvre nécessaires sont supérieures à 21 onces il sera plus rentable pour lui de vendre les biens de production directement contre de la monnaie.

Dans chacune de ces ventes possibles, il est bien entendu de l'intérêt du propriétaire de pouvoir vendre au prix le plus élevé possible, ce qui lui rapporte le plus haut revenu monétaire pour chacun des biens.

Supposons maintenant que Robertson ait décidé de s'engager dans la production et possède désormais dans son stock 10 unités de P . Il n'existe pas de perspective qu'il s'engage immédiatement dans la fabri-

cation d'un autre produit. Par conséquent il ne reste qu'une possibilité à ce propriétaire — vendre le produit contre de l'argent, au prix le plus élevé qu'il puisse obtenir. Toutefois, dans les cas où P est durable, il dispose encore de l'option de retarder la vente s'il pense que le prix monétaire sera plus élevé dans le futur et à condition que ce prix plus élevé compense l'inconvénient pour lui de devoir attendre (sa préférence temporelle) et les dépenses de stockage de P jusqu'à la vente.

Le propriétaire d'un bien de production, que ce soit d'un produit ou d'un facteur, peut le louer s'il ne vend pas la totalité du bien. Pour que cela soit possible, bien sûr, le bien doit être relativement durable. Ici encore, comme dans le cas d'un bien de consommation, le propriétaire décidera de vendre directement le bien ou de louer ses services pendant un certain temps, conformément à ce qui, selon lui, lui rapportera le revenu monétaire le plus élevé (plus précisément la plus grande valeur actualisée).

Nous avons ainsi analysé les actions du propriétaire d'un stock de biens de consommation ou de biens de production lorsqu'il essaie d'atteindre les fins qui ont le plus de valeur pour lui, c'est-à-dire lorsqu'il essaie de maximiser son revenu psychique. Les facteurs non échangeables sont généralement pour lui d'une importance négligeable car ils ont déjà été escomptés lorsque l'investissement a été fait. Si nous mettons de côté la valeur du bien de consommation durable dans son usage direct pour certains propriétaires, le but des propriétaires sera de maximiser le revenu monétaire qu'ils tirent du stock de ce bien. Comme le revenu monétaire issu de la vente d'un bien est le prix monétaire du bien multiplié par la quantité vendue, cela veut dire que les vendeurs essaieront de tirer le plus grand prix monétaire de leur stock.

Nous pouvons à ce point, au moins brièvement, commencer à répondre à la question sur laquelle nous n'avions pas d'informations au chapitre 2 : Étant donné le comportement du propriétaire d'un stock, qu'est-ce qui détermine la *taille* de ce stock de biens ? Il est maintenant évident qu'en dehors du cas de l'énergie personnelle, ces biens doivent avoir été *préalablement produits par quelqu'un* (ou préalablement trouvés et transformés dans le cas de purs facteurs naturels). Cette production ancienne avait été entreprise par le propriétaire actuel ou alors dans le passé par quelqu'un d'autre auprès de qui il a acquis ce stock, par le biais de l'échange ou en cadeau. L'investissement passé doit avoir été effectué pour la raison que nous avons vue plus haut : l'espoir d'un rendement monétaire futur de l'investissement, compensant le sacrifice de devoir attendre pour consommer dans le futur au lieu de le faire tout de suite. Cet investisseur précédent espérait pouvoir être capable de vendre le bien contre un revenu monétaire plus élevé que les dépenses monétaires né-

cessaires en facteurs de production. Prenons par exemple Robertson, avec un stock de 10 unités de *P*. Comment a-t-il acquis ce stock ? En investissant de l'argent pour acheter les facteurs ayant assuré sa production, puis en le produisant, dans l'espoir de faire un certain bénéfice monétaire net, c'est-à-dire dans l'attente que le revenu monétaire tiré de la vente de *P* soit supérieur aux dépenses monétaires investies dans les divers facteurs. Mais comment le stock précédemment produit des facteurs *X*, *Y* et *Z* est-il apparu ? Par le même processus. Divers investisseurs s'étaient engagés dans la production de ces facteurs en espérant un revenu monétaire net de leur investissement (un revenu monétaire total de l'investissement supérieur à la somme des dépenses monétaires). Cette décision d'investissement rend compte de l'existence de l'ensemble de tous les biens de production et de tous les biens de consommation durables d'une communauté à n'importe quel instant. De plus, le stock de facteurs purement naturels a lui été acquis par la découverte et l'utilisation de facteurs auparavant inutilisés dans un processus de production, et ce de la part de leurs propriétaires ou de quelqu'un avant eux. Le stock de marchandise monétaire est le résultat, comme pour celui des biens de consommation ou des biens de production, d'une décision d'investissement d'un producteur investisseur, qui espérait que son revenu monétaire soit supérieur à ses dépenses monétaires. Par ailleurs, le *stock d'énergie personnelle* possédé par tout un chacun est inhérent à sa nature d'être humain.

Nous avons ainsi analysé chaque type de ressource échangeable qu'une personne peut posséder, ce qui gouverne l'usage qu'il en fait en vue de maximiser son revenu psychique et dans quelle mesure cette maximisation comprend une tentative de maximisation du revenu monétaire à partir de cette ressource. En analysant les déterminants du revenu monétaire d'une vente, nous avons vu qu'il s'agit de la quantité et du prix monétaire, et nous avons vu à l'instant comment les quantités en jeu dans le « stock donné » d'un bien peuvent être prises en compte. Ce qui reste pourtant inexpliqué, ce sont les prix monétaires. Tout ce que nous savons d'eux jusqu'ici est que le *vendeur* d'un bien — bien de consommation ou de production, ou encore service de travail — souhaite le vendre pour *un prix aussi élevé que possible*. La présence de biens non échangeables sur l'échelle de valeur du propriétaire peut modifier cette règle mais en général ces changements ne seront importants que pour des vendeurs de services de main-d'œuvre.

Nous avons jusqu'à présent étudié l'homme en tant « qu'alloueur », que vendeur, d'un bien donné. Mais qu'en est-il de l'homme en tant qu'*acheteur* d'un bien ? (Et nous revenons ici à la discussion des premières parties de ce chapitre.) En tant qu'acheteur il utilise la monnaie pour

des dépenses d'investissement et de consommation. Lors de notre analyse des dépenses de consommation d'un individu, nous avons vu qu'il se décidait en fonction de ce que vaut « une unité monétaire » des biens. Mais qu'est-ce qui détermine ce que doit être la valeur de cette unité pour notre individu ? Quelle est la valeur d'une once d'or d'oeufs, de chapeaux, de beurre, etc. ? Ceci ne peut se déterminer que par le *prix monétaire* que l'acheteur devrait payer pour avoir le bien. Si quelqu'un peut acheter des oeufs à 1/10 d'once la douzaine, alors la valeur d'une once est de 10 douzaines d'oeufs. Il est dès lors évident que l'homme, en sa qualité d'acheteur de biens de consommation avec de la monnaie, essaiera d'acheter chaque bien particulier *au prix monétaire le plus bas possible*. Pour quelqu'un qui possède de l'argent et qui essaie d'acheter des biens de consommation, il est clair que plus les prix monétaires des biens qu'il cherche à acheter sont bas, *plus son revenu psychique est grand* ; car plus il peut acheter de biens, plus il pourra faire de choses avec le même montant de monnaie. L'acheteur cherchera par conséquent les prix monétaires les plus bas pour les biens qu'il achète.

Ainsi, *ceteris paribus*, le revenu psychique d'un homme qui vend en échange de monnaie est maximisé par la vente du bien au prix le plus élevé possible et le revenu psychique d'un homme qui achète avec de la monnaie est maximisé par l'achat du bien au prix le plus bas possible.

Résumons maintenant les résultats de l'analyse de ce chapitre. Nous avons vu comment le moyen d'échange commun émerge sur le marché à partir de l'échange direct ; nous avons noté le réseau des échanges avec et contre de la monnaie dans une économie d'échange indirect ; nous avons décrit comment chaque individu fait montre d'un type de revenus et de dépenses monétaires. Nous avons ensuite étudié ce qui entre en jeu dans la maximisation de son revenu psychique au sein d'une économie monétaire, comment ce principe dirige les actions des gens dans leurs diverses fonctions — de propriétaires de différents types de ressources, de travailleurs ou d'investisseurs. Nous avons vu dans quelle mesure cette poursuite des fins ayant le plus de valeur implique la maximisation du revenu monétaire dans les divers cas et dans quelle mesure elle ne l'implique pas. Nous avons fini par conclure que cette maximisation du revenu psychique conduit toujours le vendeur d'un bien à chercher le prix le plus élevé pour celui-ci et le vendeur d'un bien à chercher le prix le plus bas, avec des exceptions comme le travailleur refusant un prix monétaire plus élevé pour son travail en raison des conditions non échangeables associées au travail, ou comme l'investisseur qui décline un revenu potentiellement plus grand pour aller dans une branche de la production qu'il préfère pour elle-même. Ces exceptions mises de côté, suivre la règle « Acheter le moins cher et vendre le plus cher » conduit à

satisfaire les fins ayant le plus de valeur pour chaque individu, que ce soit en tant que consommateur ou en tant que producteur.

Bien que nous sachions qu'un homme essaie de maximiser son revenu psychique, et par conséquent son revenu monétaire, *ceteris paribus*, nous ne savons toujours pas ce qui détermine le revenu monétaire qu'il obtient. Nous savons que les valeurs non échangeables sont simplement déterminées par les échelles de valeur de chacun. Mais bien que nous sachions que, *ceteris paribus*, un homme vendra un service ou un bien pour un prix et un revenu monétaire plus élevés plutôt que pour un prix et un revenu plus bas, nous ne savons pas encore ce qui fait que les prix monétaires sont ce qu'ils sont. Qu'est-ce qui détermine les prix monétaires des biens de consommation, des services de travail, des biens du capital ou des facteurs naturels ? Qu'est-ce qui détermine le prix monétaire de la totalité d'un bien durable et celui des services « loués » ? Et, avec l'importance énorme de l'investissement comme déterminant du stock existant de tout bien, qu'est-ce qui détermine la marge entre le revenu monétaire brut tiré des biens et les dépenses monétaires des facteurs nécessaires pour les produire ? Ce n'est que l'anticipation de cette marge entre le revenu monétaire tiré de la vente du produit et les dépenses monétaires en facteurs qui donne naissance à l'investissement et à la production. Et quelles sont, s'il y en a, les relations qui tendent à s'établir entre les divers prix ?

Pour le dire autrement, toute action humaine utilise des ressources rares pour essayer d'arriver aux fins non encore atteintes et ayant le plus de valeur, c'est-à-dire pour tenter de maximiser le revenu psychique. Nous avons vu que c'est ce que font les individus isolés ainsi que les individus pratiquant l'échange direct — bien que ceux-ci ne peuvent exister que dans une mesure très limitée. Nous avons vu comment ils le font, à bien plus grande échelle, dans une économie monétaire ; et nous avons vu que les composantes de la maximisation psychique spécifiques à l'économie monétaire sont, en définitive, les valeurs non échangeables, les quantités de biens en stock et les prix monétaires pour lesquels ces biens peuvent s'échanger sur le marché. Nous avons expliqué les effets des valeurs non échangeables et avons brièvement indiqué comment se détermine la quantité du stock existant de chaque bien. Nous devons maintenant étudier le problème classique de l'analyse de l'échange indirect : *la détermination des prix monétaires*. L'analyse des prix monétaires permettra en outre d'étudier les raisons et les déterminants de « la marge » entre le revenu monétaire brut issu des ventes et les dépenses en facteurs, marge qui pousse les gens à investir dans la production du stock.

4

Prix et consommation

1. Les prix monétaires

Nous avons vu l'énorme importance du prix monétaire des biens dans une économie d'échange indirect. Le revenu monétaire du producteur ou du travailleur et le revenu psychique du consommateur dépendent de la configuration de ces prix. Comment sont-ils déterminés ? Dans cette recherche, nous pouvons largement utiliser presque tout ce qui a été dit au chapitre 2. Nous y avons vu comment les différents prix d'un bien, exprimés en fonction des autres, sont déterminés dans le cas de l'échange direct. La raison ayant conduit à consacrer tant d'importance à un état de choses qui ne peut exister que de manière très limitée était qu'une analyse similaire peut être appliquée au cas de l'échange indirect.

Dans une société de troc, les *marchés* qui établissaient les prix (en supposant que le système pouvait marcher) étaient les innombrables marchés d'un bien contre tous les autres. Avec l'instauration d'une économie monétaire, le *nombre* de marchés nécessaires est considérablement réduit. Une grande partie des biens s'échangent contre la marchandise monétaire et cette dernière s'échange contre une grande variété de biens. Pour tout marché (à l'exception de cas isolés de troc) la marchandise monétaire constitue dès lors l'un des deux éléments.

En dehors des prêts et des titres (qui seront pris en compte plus loin), les types d'échange suivants sont réalisés contre de la monnaie :

D'anciens biens de consommation	contre de la monnaie
De nouveaux biens et services	contre de la monnaie
Des biens du capital	contre de la monnaie

Des services de travail	contre de la monnaie
Des facteurs naturels	contre de la monnaie

Pour des biens durables, chaque unité peut être vendue *in toto*, ou elle peut être louée pour ses services pendant une certaine durée.

Rappelons-nous maintenant qu'au chapitre 2 le prix d'un bien, tel qu'exprimé en fonction d'un autre, est la quantité de cet autre bien divisée par la quantité du premier lors de l'échange. Si, dans un certain échange, 150 barriques de poisson ont été échangées contre trois chevaux, alors le prix des chevaux en termes de poisson, le « prix-en-poisson des chevaux », était dans cet échange de 50 barriques de poisson par cheval. Supposons maintenant que, dans une économie monétaire, trois chevaux s'échangent contre 15 onces d'or (la monnaie). Le *prix monétaire* des chevaux dans cet échange est de *cinq onces par cheval*. Le prix monétaire d'un bien dans un échange est par conséquent la quantité d'unités d'or divisée par la quantité d'unités de ce bien, ce qui se traduit par un rapport numérique.

Pour illustrer comment les prix monétaires peuvent être calculés pour tout échange, supposons que les échanges suivants soient effectués :

15 onces d'or	contre	3 chevaux
5 onces d'or	contre	100 barriques de poisson
1/8 d'once d'or	contre	2 douzaines d'œufs
24 onces d'or	contre	3 heures du travail de X

Les prix monétaires de ces divers échanges étaient :

15 onces / 3 chevaux	=	5 onces / cheval
5 onces / 100 barriques de poisson	=	1/20 d'once / barrique
1/8 once / 2 douzaines d'œufs	=	1/16 once / 1 douzaine d'œufs
24 onces / 8 heures de travail de X	=	3 onces / heure de travail de X

Les derniers rapports de chaque ligne représentent les prix monétaires des unités des biens échangés.

Il est évident que, la monnaie étant utilisée dans tous les échanges, les prix monétaires servent de *dénominateur commun* à tous les rapports d'échange. Ainsi, avec les prix monétaires ci-dessus, tout le monde peut calculer que si un cheval s'échange contre cinq onces et qu'une barrique

de poisson s'échange contre 1/20 d'once, alors un cheval peut, indirectement, s'échanger contre 100 barriques de poisson, ou contre 80 douzaines d'oeufs, ou contre 100 minutes du travail de X, etc. Au lieu d'une myriade de marchés isolés pour tout couple de deux biens, chaque bien s'échange contre de la monnaie et les rapports d'échange entre deux biens quelconques peuvent être facilement trouvés en observant leurs prix monétaires. Il faut souligner ici que ces rapports d'échange ne sont qu'hypothétiques et ne peuvent être estimés que grâce aux échanges contre de la monnaie. Ce n'est qu'au travers de l'usage de la monnaie que nous pouvons estimer de manière hypothétique ces « rapports de troc », et ce n'est que par le biais des échanges intermédiaires contre de la monnaie qu'un bien peut finalement être échangé contre l'autre au rapport hypothétique.¹ De nombreux auteurs se sont égarés en croyant que la monnaie pourrait d'une certaine façon faire abstraction de la formation des prix monétaires et que l'analyse pourrait décrire avec précision les choses « comme si » des échanges avaient vraiment lieu par le biais du troc. La monnaie et les prix monétaires intervenant dans tous les échanges, il ne peut être fait abstraction de la monnaie dans l'analyse de la formation des prix au sein d'une économie d'échange indirect.

Tout comme pour l'échange direct, il existera toujours sur le marché une tendance à ce qu'*un prix monétaire unique s'établisse pour chaque bien*. Nous avons vu que la règle de base est que chaque vendeur essaie de vendre son bien au prix monétaire le plus élevé possible et que chaque acheteur tente d'acheter au prix le plus bas possible. Les actions des acheteurs et des vendeurs tendront toujours et rapidement à instaurer à tout instant un prix unique sur le marché. Si le prix marchand « en vigueur » pour 100 barriques de poisson est par exemple de 5 onces — c'est-à-dire si les vendeurs et les acheteurs croient pouvoir vendre et acheter le poisson qu'ils désirent à cinq onces pour 100 barriques — alors aucun acheteur ne paiera 6 onces et aucun vendeur n'acceptera 4 onces pour le poisson. Une action semblable sera en oeuvre pour tous les biens du marché, établissant la règle selon laquelle tout bien homogène tendra à être acheté et vendu à un prix monétaire particulier à tout instant, et ce pour l'ensemble de la société de marché.

Quelles sont alors les forces qui déterminent le niveau auquel ce prix monétaire uniforme de chaque bien tendra à s'établir ? Nous verrons bientôt que, comme il a été démontré au chapitre 2, les déterminants de ce

¹ Les exceptions sont les échanges directs qui pourraient être faits entre deux biens sur la base de leur rapport d'échange hypothétique sur le marché. Ces échanges sont cependant relativement rares et de peu d'importance, et ils dépendent du prix monétaire des deux biens.

prix sont les échelles de valeur individuelles, exprimées au travers de l'offre et de la demande.

Nous devons nous rappeler que, lors de la détermination du « prix-en-poisson des chevaux » dans l'échange direct du poisson contre des chevaux, le « prix-en-chevaux du poisson » était déterminé au même moment. Pour les échanges d'une économie monétaire qu'est donc le « prix-en-biens de la monnaie » et comment est-il déterminé ?

Étudions la liste précédente des échanges typiques contre de la monnaie. Ces échanges établissent les prix monétaires de quatre biens différents sur le marché. Invertissons le processus et divisons les quantités de biens par la quantité de monnaie intervenant dans l'échange. Ceci nous donne :

cheval / 1 once ; 20 barriques de poisson / 1 once ; 6 douzaines d'oeufs / 1 once ; 100 minutes de travail de X / 1 once

Ce type de liste, ou de « vecteur », continue de même pour tous les nombreux échanges effectués contre de la monnaie. *L'inverse du prix monétaire d'un bien nous donne le « prix-en-biens » de la monnaie exprimée en fonction de ce bien particulier.* La monnaie est en un certain sens le seul bien qui demeure, pour autant que l'on s'intéresse à ses prix, dans la même situation que les biens l'étaient dans un régime de troc. Dans le troc chaque bien disposait d'*autant* de prix marchands en vigueur *que de biens* dans lesquels on les exprimait : prix-en-poisson des oeufs, prix-en-chevaux des films, etc. Dans une économie de marché, tout bien autre que la monnaie n'a plus désormais qu'un *seul* prix de marché exprimé en termes de monnaie. La monnaie, à l'opposé, possède encore un vecteur presque infini de « prix-en-biens » exprimant le « prix-en-biens de la monnaie ». La totalité du vecteur nous donne le « prix-en-biens de la monnaie ». Car si nous prenons en compte la totalité du vecteur des prix-en-biens, nous savons ce qu'une once de monnaie achètera en termes de toute combinaison souhaitée de biens, c'est-à-dire que nous savons ce que sera cette « valeur d'une once » de monnaie (qui intervient tant dans les décisions des consommateurs).

Vu autrement nous pouvons dire que le prix monétaire d'un bien révèle ce que sera son « pouvoir d'achat » sur le marché. Supposons qu'un homme possède 200 barriques de poisson. Il estime que le prix du marché en vigueur du poisson est de 6 onces pour 100 barriques et qu'il peut par conséquent vendre les 200 barriques à 12 onces. Le « pouvoir d'achat » de 100 barriques sur le marché est de six onces de monnaie. De même, le pouvoir d'achat d'un cheval peut être de cinq onces, etc. *Le pouvoir d'achat du stock d'un bien est égal à la quantité de monnaie qu'il peut « acheter » sur le marché* et est donc déterminé directement par le prix monétaire qu'il peut avoir. De fait, *le pouvoir d'achat d'une*

unité de toute quantité d'un bien est égal à son prix monétaire. Si le prix monétaire d'une douzaine d'oeufs (l'unité) est de 1/8 d'once d'or, alors le pouvoir d'achat d'une douzaine d'oeufs est aussi de 1/8 d'once. De même, le pouvoir d'achat d'un cheval était, ci-dessus, de 5 onces ; ou encore celui d'une heure du travail de X était de 3 onces, etc.

Pour tout bien autre que la monnaie le pouvoir d'achat de son unité est donc identique au prix monétaire qu'elle peut avoir sur le marché. *Quel est le pouvoir d'achat de l'unité monétaire ?* A l'évidence le pouvoir d'achat, par exemple, d'une once d'or ne peut être étudié qu'en liaison avec l'ensemble de *tous* les biens qu'une once pourrait acheter ou aider à acheter. *Le pouvoir d'achat de l'unité monétaire consiste en un vecteur composé de tous les prix-en-biens particuliers de l'unité dans la société.*² Il consiste en un énorme vecteur du type indiqué plus haut : 1/5 de cheval par once ; 20 barriques de poisson par once ; 16 douzaine d'oeufs par once ; etc.

Il est évident que la marchandise monétaire et les déterminants de son pouvoir d'achat introduisent une complication dans l'offre et la demande du chapitre 2 et qu'il convient de l'étudier ; il ne peut pas s'agir d'une simple duplication de l'offre et de la demande d'une situation de troc, car la position de l'offre et de la demande de monnaie est unique. Avant d'étudier le « prix » de la monnaie et ses déterminants, nous devons tout d'abord faire un long détour et étudier la détermination des prix monétaires de tous les autres biens dans l'économie.

2. La détermination des prix monétaires

Prenons tout d'abord un bien typique et analysons les déterminants de son prix monétaire sur le marché. (Le lecteur pourra se reporter ici à l'analyse plus détaillée du prix au chapitre 2.) Prenons un bien homogène, le beurre de qualité A, s'échangeant contre de la monnaie.

² De nombreux auteurs interprètent le « pouvoir d'achat de l'unité monétaire » comme étant une sorte de « niveau des prix », entité mesurable consistant en une espèce de moyenne de « tous les biens combinés ». Les plus grands économistes classiques ne partageaient pas cette position fallacieuse : « Quand nous parlons de la valeur de la monnaie ou du niveau des prix sans précision supplémentaire, ces termes se réfèrent au vecteur des prix, à la fois des marchandises et des services, dans son entier et sans faire intervenir une quelconque moyenne statistique. » (Jacob Viner, *Studies in the Theory of International Trade* [New York: Harper & Bros., 1937], p. 314) Voir aussi Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (New York : Oxford University Press, 1954), p. 1094.

Le prix monétaire est déterminé par des actions décidées conformément aux échelles de valeur individuelles. Par exemple, l'échelle de valeur d'un acheteur typique peut avoir l'allure suivante :

—	7 grains d'or
—	(1ère livre de beurre)
—	6 grains d'or
—	5 grains d'or
—	(2ème livre de beurre)
—	4 grains d'or
—	3 grains d'or
—	(3ème livre de beurre)
—	2 grains d'or

Les quantités entre parenthèses sont celles que la personne ne possède pas mais dont elle envisage l'ajout à sa propriété ; les autres sont celles qu'elle a déjà en sa possession. Dans ce cas *le prix monétaire maximum d'achat* de l'acheteur pour sa première livre de beurre est de six grains d'or. Pour tout prix du marché inférieur ou égal à six grains il échangera ces grains contre le beurre ; à un prix du marché de sept grains ou plus il n'effectuera pas l'achat. Son prix d'achat maximum pour la deuxième livre de beurre sera considérablement plus faible. Ceci est toujours vrai et provient de la loi de l'utilité ; quand il ajoute des livres de beurre à ce qu'il possède, l'utilité marginale de chaque livre diminue. Inversement, quand il se départit de grains d'or, l'utilité marginale que représente pour lui chaque grain restant augmente. Ces deux forces obligent le prix d'achat maximum d'une unité supplémentaire à diminuer lorsque la quantité achetée augmente.³ A partir de cette échelle de valeur nous pou-

³ Les valeurs tabulées sont simplifiées pour des raisons pratiques et ne sont pas strictement correctes. En effet, supposons que l'homme ait déjà payé six grains pour une once de beurre. Lorsqu'il décide d'acheter ou non une autre livre de beurre, son classement de *toutes* les unités de monnaie augmente, car il dispose désormais d'un stock monétaire plus réduit qu'auparavant. Nos tabulations ne dépeignent donc pas pleinement la hausse de l'utilité marginale de la monnaie quand celle-ci est dépensée. Toutefois, la correction *renforce* plus qu'elle ne modifie notre conclusion selon laquelle le prix maximum de la demande baisse lorsque la quantité augmente, car nous voyons qu'il baissera encore plus que nous ne l'avons décrit.

vons construire la *demande* de l'acheteur, la quantité de chaque bien qu'il consommera pour chaque prix monétaire du marché. Nous pouvons aussi tracer sa courbe de demande sous forme graphique. La demande individuelle de l'acheteur étudié plus haut est donnée dans le tableau 6.

Tableau 6

Prix du marché	Quantité demandée (achetée)
Grains d'or par livre de beurre	Livres de beurre
8	0
7	0
6	1
5	1
4	2
3	2
2	3
1	3

Nous remarquons qu'en raison de la loi de l'utilité une courbe de demande individuelle doit être, quand le prix hypothétique baisse, soit « verticale » soit dirigée vers la droite (c'est-à-dire que lorsque le prix baisse la quantité demandée doit être constante ou supérieure) et non vers la gauche (la quantité demandée ne doit pas baisser).

S'il s'agit de la configuration nécessaire de la demande de tout acheteur, il est clair que l'existence de plus d'un acheteur tendra fortement à *renforcer* ce comportement. Il n'existe que deux classifications possibles des échelles de valeur de personnes différentes : soit elles sont identiques soit elles diffèrent. Dans le cas extrêmement peu probable où toutes les échelles de valeur seraient identiques entre elles (extrêmement peu probable en raison de l'immense variété des évaluations faites par les êtres humains), alors, par exemple, les acheteurs *B*, *C*, *D*, etc. auront la même échelle de valeur et par conséquent la même demande individuelle que l'acheteur *A* qui vient d'être décrit. Dans ce cas la forme de la courbe de demande globale du marché (somme des courbes de demande des acheteurs individuels) sera identique à la courbe de l'acheteur *A*, hormis le fait que les quantités globales seront naturellement bien plus grandes. A coup sûr les échelles de valeur des acheteurs différeront presque toujours, ce qui signifie que les prix d'achat maximums pour une livre de beurre différeront. Il en résulte que, lorsque le prix du marché baisse, de plus en plus d'acheteurs arriveront sur le marché pour venir se procurer les différentes unités. Cet effet accentue grandement la nature décrois-

sante (partant à droite quand le prix baisse) de la courbe de demande globale du marché.

Comme exemple de la formation de la demande globale du marché à partir des échelles de valeurs individuelles, prenons comme acheteur *A* celui qui a été décrit plus haut et imaginons deux autres acheteurs sur le marché, *B* et *C*, ayant les échelles de valeur suivantes :

<i>Acheteur B</i>	<i>Acheteur C</i>
6 grains	5 grains
(1ère livre de beurre)	4 grains
5 grains	(1ère livre de beurre)
(2ème livre de beurre)	3 grains
4 grains	(2ème livre de beurre)
3 grains	(3ème livre de beurre)
2 grains	2 grains
(3ème livre de beurre)	(4ème livre de beurre)
(4ème livre de beurre)	(5ème livre de beurre)
1 grain	1 grain

A partir de ces échelles de valeur nous pouvons construire leur demande individuelle (tableau 7). Notons que, parmi les différentes demandes individuelles, aucune ne pourra jamais être dirigée vers la gauche quand le prix hypothétique baisse [être croissante].

Tableau 7

Acheteur B		Acheteur C	
Prix (Grains/livre)	Quantité demandée (Livres de beurre)	Prix (Grains/livre)	Quantité demandée (Livres de beurre)
7	0	5	0
6	0	4	0
5	1	3	1
4	2	2	3
3	2	1	5
2	2		
1	4		

Nous pouvons maintenant additionner les demandes individuelles de *A*, *B* et *C* en une *demande globale du marché*. La demande du marché indique la quantité totale du bien qui sera achetée par l'ensemble des acheteurs du marché pour tout prix monétaire de ce bien. La demande du marché pour les acheteurs *A*, *B* et *C* est donnée dans le tableau 8.

Tableau 8

Demande globale du marché

Prix	Quantité demandée
8	0
7	0
6	1
5	2
4	4
3	5
2	8
1	12

La figure 33 est une représentation graphique de ces demandes individuelles et de leur somme sous forme de demande globale du marché.

Les principes de la formation de l'offre globale du marché sont similaires, bien que les forces causales se trouvant derrière les échelles de valeur ne soient pas les mêmes.⁴ Chaque offreur classe chaque unité à vendre ainsi que le montant de monnaie à obtenir dans l'échange sur son échelle de valeur. L'échelle de valeur d'un vendeur peut ainsi être la suivante :

Vendeur X

—	(7 grains)
—	(6 grains)
—	6 ^{ème} livre de beurre
—	(5 grains)
—	5 ^{ème} livre de beurre
—	4 ^{ème} livre de beurre
—	(4 grains)
—	3 ^{ème} livre de beurre
—	(3 grains)
—	2 ^{ème} livre de beurre
—	1 ^{er} livre de beurre
—	(2 grains)
—	(1 grain)

⁴ Sur l'offre globale du marché, cf. Friedrich von Wieser, *Social Economics* (Londres : George Allen & Unwin, 1927), pp. 179–184.

Si le prix du marché était de deux grains d'or ce vendeur ne vendrait pas de beurre puisque même la première livre de beurre de son stock se situe plus haut sur son échelle de valeur que l'acquisition des deux grains. A un prix de trois grains il vendrait deux livres, chacune se situant en-dessous de trois grains sur son échelle de valeur. Au prix de quatre grains il vendrait trois livres, etc.

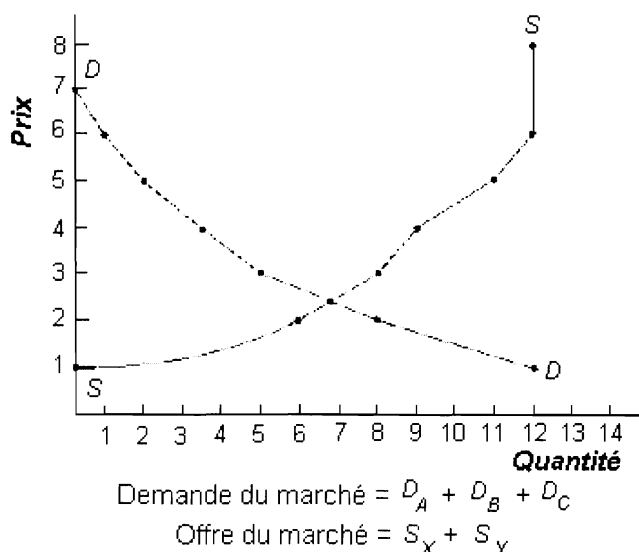
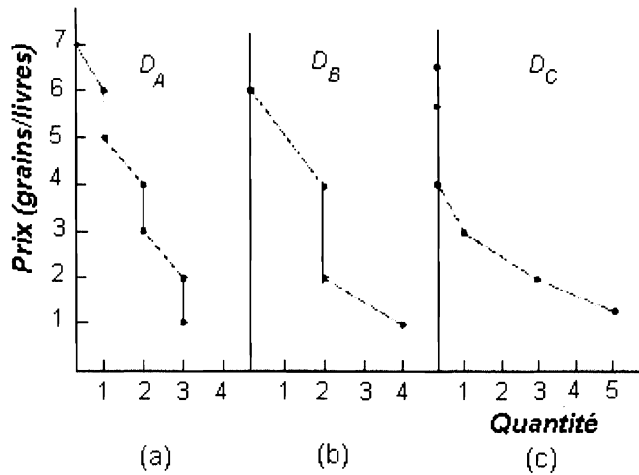


Figure 33 : Effet de la cumulation des courbes de demande et d'offre

Il est évident que, quand le prix hypothétique baisse, la courbe d'offre individuelle doit être soit verticale soit dirigée vers la gauche, c'est-à-dire qu'un prix plus bas doit entraîner une offre inférieure ou égale, jamais plus grande. Ceci équivaut bien sûr à dire que quand le prix *augmente* la courbe d'offre doit être verticale ou dirigée à droite [courbe croissante]. C'est à nouveau la loi de l'utilité qui en est la raison : à mesure que le vendeur se sépare de son stock, l'utilité marginale de celui-ci tend à augmenter tandis que l'utilité marginale de la monnaie acquise tend à baisser. Bien entendu, si l'utilité marginale du stock est nulle pour le vendeur et que pour lui l'utilité marginale de la monnaie ne diminue que lentement quand il en obtient, la loi peut ne pas modifier la quantité qu'il offre durant son intervention sur le marché, de sorte que la courbe d'offre peut être presque intégralement verticale. Un offreur *Y* peut ainsi avoir l'échelle de valeur suivante :

Vendeur Y

—	(6 grains)
—	(5 grains)
—	(4 grains)
—	(3 grains)
—	(2 grains)
—	6 ^{ème} livre de beurre
—	5 ^{ème} livre de beurre
—	4 ^{ème} livre de beurre
—	3 ^{ème} livre de beurre
—	2 ^{ème} livre de beurre
—	1 ^{er} livre de beurre
—	(1 grain)

Ce vendeur sera disposé à vendre toutes les unités de son stock au-dessus du prix minimal de un grain. Sa courbe d'offre aura la forme donnée par la figure 34.

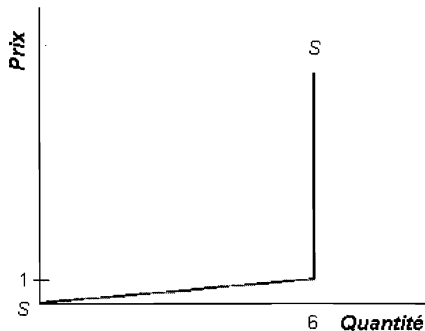


Figure 34 : Courbe d'offre du vendeur *Y*

Dans le cas du vendeur *X* son prix de vente minimum était de trois grains pour la première et la deuxième livre de beurre, de quatre grains pour la troisième, de cinq grains pour la quatrième et la cinquième livre et de six grains pour la sixième livre. Le prix de vente minimum du vendeur *Y* pour la première et toutes les autres livres de beurre était d'un grain. En aucun cas toutefois la courbe d'offre ne peut se diriger vers la droite quand le prix diminue ; c'est-à-dire qu'en aucun cas un prix plus bas ne peut conduire à ce que davantage d'unités soient offertes.

Imaginons, pour les besoins de l'exposé, que les offreurs de beurre du marché soient uniquement *X* et *Y* avec les échelles de valeur données précédemment. Leurs offres individuelles et l'offre globale du marché sont données dans le tableau 9.

Tableau 9

Quantité offerte			
Prix	X	Y	Marché
8	6	6	12
7	6	6	12
6	6	6	12
5	5	6	11
4	3	6	9
3	2	6	8
2	0	6	6
1	0	0	0

La courbe du marché correspondante est illustrée par la figure 33.

Nous constatons que *l'intersection* des courbes d'offre et de demande globales du marché, c'est-à-dire le prix auquel les quantités offerte et demandée sont égales, s'effectue ici en un point situé *entre* deux prix. Ceci est obligatoire à cause du manque de *divisibilité* des unités ; si, par exemple, une unité d'un grain est indivisible, il est impossible d'introduire un prix intermédiaire et *le prix d'équilibre du marché* sera de 2 *ou* de 3 grains. Ce sera la meilleure approximation que l'on puisse faire d'un prix auquel le marché serait *parfaitement* en équilibre, c'est-à-dire auquel les offreurs et les demandeurs potentiels seraient tous satisfaits. Supposons toutefois que l'unité monétaire puisse être divisée et que le prix d'équilibre vaille, par exemple, deux grains et demi. Cela facilitera l'exposé de la formation des prix mais constituera encore une hypothèse réaliste, car l'une des caractéristiques importantes de la marchandise monétaire est précisément sa *divisibilité* en petites unités pouvant être échangées sur le marché. C'est cette divisibilité de l'unité monétaire

qui nous permet de tracer des lignes continues entre les points de l'offre et de la demande.

Le prix monétaire du marché tendra à s'établir au prix d'équilibre — dans ce cas à deux grains et demi. A un prix plus élevé la quantité offerte serait plus grande que la quantité demandée ; il en résulterait qu'une partie de l'offre ne pourrait pas être vendue et que les vendeurs sous-enchériraient sur le prix afin de vendre leur stock. Comme il ne peut persister qu'un seul prix sur le marché, et que les acheteurs cherchent toujours à obtenir le plus grand avantage, le résultat en serait une baisse générale du prix jusqu'au point d'équilibre. A l'inverse, si le prix se situait en-dessous de deux grains et demi, il se trouverait des acheteurs potentiels dont les demandes à ce prix demeureraient insatisfaites. Ces demandeurs surenchériraient sur le prix et, avec des vendeurs à la recherche du plus haut prix possible, le prix du marché monterait jusqu'au point d'équilibre. Ainsi, le fait que les hommes poursuivent la plus grande utilité déclenche des forces qui établissent le prix monétaire à un certain point d'équilibre, auquel de nouveaux échanges tendront à se faire. Le prix monétaire restera au point d'équilibre pour les nouveaux échanges du bien, *jusqu'à ce que* l'offre ou la demande change. Les changements des conditions de l'offre ou de la demande établissent un nouveau prix d'équilibre, vers lequel le marché tendra de nouveau à se diriger.

Le niveau du prix d'équilibre dépend de la configuration de l'offre et de la demande, et les causes de celles-ci feront plus loin l'objet d'un examen plus approfondi.

Le stock d'un bien est la quantité totale existante de ce bien. Une partie sera offerte dans des échanges, le reste étant *mis en réserve*. Rappelons que pour chaque prix hypothétique l'ajout de la demande d'achat et de la demande *de rétention* de l'offreur donne la *demande totale de détention* de la part des deux groupes.⁵ La demande totale de détention inclut la demande échangée par les non propriétaires actuels et la demande de rétention des propriétaires actuels. Comme la courbe d'offre est soit verticale, soit croît lorsque le prix augmente, la demande de rétention baissera ou sera inexistante pour une hausse du prix. Dans les deux cas la demande totale de rétention augmente quand le prix baisse.

Quand il y a hausse de la demande de rétention, l'augmentation de la demande totale de détention est encore plus forte — la courbe est bien plus élastique — que la courbe de demande habituelle en raison de l'addition de la composante correspondant à la demande de rétention.⁶

⁵ Le lecteur est renvoyé à la partie « Le stock et la demande totale de détention » du chapitre 2, pp. 137-142.

⁶ S'il n'y a pas de demande de rétention de la part des vendeurs, alors la demande totale de détention est *identique* à la demande habituelle.

Ainsi, plus le prix du marché d'un stock est élevé, moins l'envie de le garder en réserve sera grande sur le marché et plus grande sera l'envie de le vendre. A l'inverse plus le prix d'un bien est bas sur le marché, plus l'envie de le posséder sera grande et moins l'envie de le vendre sera importante.

Une caractéristique de la courbe de demande totale est que son intersection avec le stock physique disponible se fait *toujours* au même prix d'équilibre que celui de l'intersection de l'offre et de la demande. Les courbes de demande totale et du stock conduiront donc au même prix d'équilibre du marché que l'autre approche, bien que la quantité échangée ne soit pas indiquée par ces courbes. Elles montrent cependant que, puisque les unités d'un stock existant doivent toujours être possédées par quelqu'un, le prix du marché d'un bien tend à être tel que la demande globale de détention du stock soit égale au stock lui-même. Le stock se trouvera ainsi entre les mains des possesseurs les plus capables, les plus désireux de l'avoir. Ce sont ceux qui désirent demander le plus pour le stock. Le propriétaire qui serait tout juste disposé à vendre son stock si le prix montait légèrement est le *possesseur marginal* : le non propriétaire qui achèterait si le prix baissait un peu est le *non possesseur marginal*.⁷

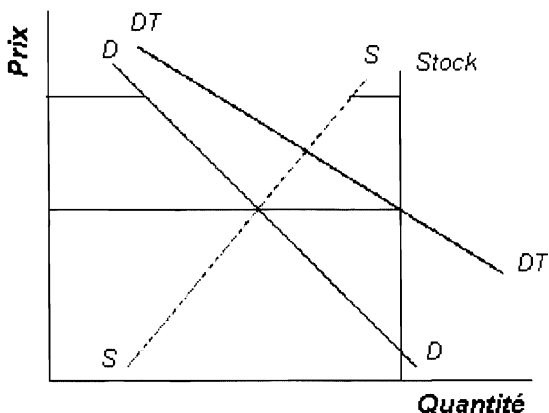


Figure 35 : Courbes d'offre, de demande, de demande totale et de stock

⁷ La preuve que les deux ensembles de courbes aboutissent toujours au prix d'équilibre est la suivante : Soit, pour tout prix : D la quantité demandée, S la quantité offerte, K la quantité de stock existant et T la demande totale de détention. Il est toujours vrai, par définition, que :

$$S = K - R$$

$$T = D + R$$

Or au prix d'équilibre, à l'intersection de S et de D , S est évidemment égale à D . Mais si $S = D$, alors $T = K - R + R$, soit $T = K$.

La figure 35 est une représentation des courbes d'offre [S], de demande [D], de demande totale [DT] et du stock.

La courbe de demande totale se compose de la demande plus l'offre de rétention ; les deux sont dirigées vers la droite quand les prix baissent [sont décroissantes]. Le prix d'équilibre est le même pour l'intersection des courbes S et D et pour celles de DT et du stock.

S'il n'y a pas de demande de rétention, la courbe d'offre sera verticale et égale au stock. Dans ce cas le graphique devient similaire à celui de la figure 36.

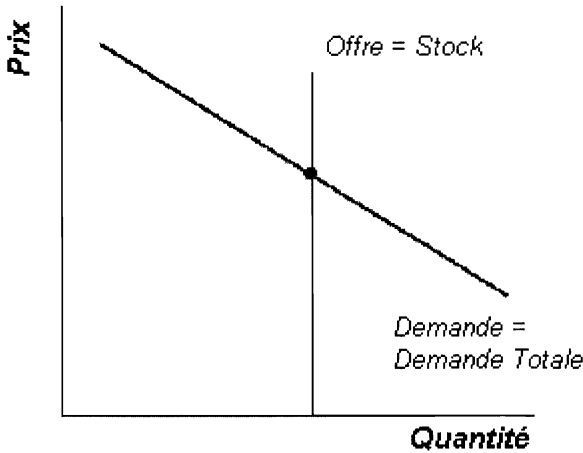


Figure 36 : Effet de l'absence d'une demande de rétention

3. La détermination de l'offre et de la demande

Tout prix monétaire d'un bien sur le marché est par conséquent déterminé par l'offre et la demande des acheteurs et des vendeurs individuels, et leur action tend à instaurer un prix d'équilibre uniforme sur le marché au point d'intersection, point qui ne change que lorsque l'offre ou la demande change.⁸ Survient alors la question : Quels sont les déterminants de la demande et de l'offre elles-mêmes ?

⁸ Bien entendu, ce prix d'équilibre peut être un *intervalle* plutôt qu'un simple prix dans les cas où il existe un écart entre les évaluations de l'acheteur marginal et celles du vendeur marginal. Voir l'analyse d'un acheteur et d'un vendeur au chapitre 2, plus haut, pp. 107-110. Dans ce genre de cas rares, où il doit y avoir en général très peu d'acheteurs et très peu de vendeurs, il existe un inter-

En premier lieu l'analyse de la spéculation du chapitre 2 peut être appliquée directement au cas du prix monétaire. Il n'est nul besoin de répéter cette analyse.⁹ Il suffit de dire pour résumer que, dans la mesure où le prix d'équilibre est correctement anticipé par les spéculateurs, l'offre et la demande refléteront le fait suivant : au-dessus du prix d'équilibre les demandeurs achèteront moins qu'ils ne l'auraient fait sinon à cause de leur anticipation d'une future baisse du prix monétaire ; en dessous de ce prix ils achèteront davantage en raison de l'anticipation d'une hausse du prix monétaire. De même les vendeurs achèteront davantage à un prix dont ils pensent qu'il baissera rapidement. L'effet général de la spéculation est de rendre plus élastiques les courbes d'offre et de demande, c'est-à-dire de les déplacer de DD à $D'D'$ et de SS à $S'S'$ sur la figure 37. Plus les gens se livreront à une spéculation (correcte) de ce type, plus les courbes seront élastiques et, par conséquent, plus le prix d'équilibre sera atteint rapidement.

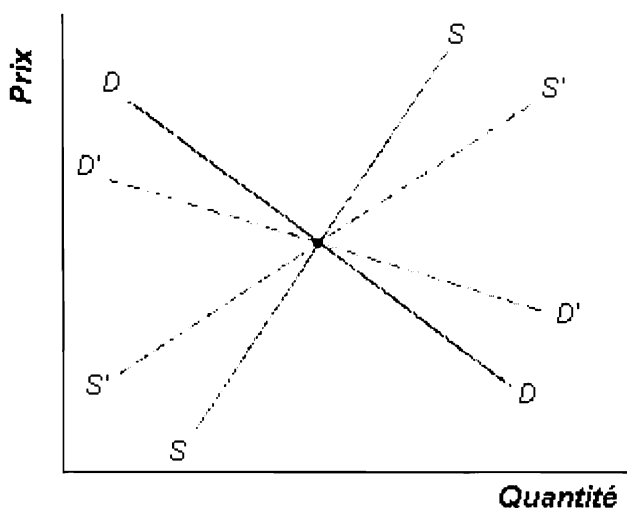


Figure 37 : Effet de la spéculation sur les courbes d'offre et la demande

valle au sein duquel le marché est en équilibre en tout point et il y a de la place pour faire jouer ses « talents de négociateur ». Toutefois, dans les nombreux marchés de l'économie monétaire, même un acheteur et un vendeur ont de grandes chances d'aboutir à un prix déterminé unique ou alors un intervalle très étroit entre le prix d'achat maximum de l'un et le prix de vente minimum de l'autre.

⁹ Voir le chapitre 2 ci-dessus, pp. 130-137.

Nous avons vu que les erreurs prépondérantes de la spéculation tendent inexorablement à s'auto-corriger. Si la demande et l'offre spéculatives ($D'D' - S'S'$) n'estiment pas de façon majoritaire le prix d'équilibre correct et se coupent donc en un autre point, il devient alors vite évident que ce prix n'équilibre pas réellement le marché. Si le prix d'équilibre obtenu à partir de l'offre et de la demande spéculatives n'est pas identique au point correspondant à l'offre et à la demande débarrassées de leurs éléments spéculatifs, le marché tendra à nouveau à faire conduire le prix (et la quantité vendue) jusqu'au véritable point d'équilibre. Car si l'offre et la demande spéculatives établissent le prix des oeufs à deux grains et que les valeurs sans spéculation l'auraient établi à trois grains, il y a un excédent de la quantité demandée par rapport à la quantité offerte à deux grains et les surenchères des acheteurs conduiront au bout du compte à faire monter le prix à trois grains.¹⁰

En mettant dès lors la spéculation de côté, retournons à l'offre de l'acheteur. Supposons qu'il classe sur son échelle de valeur l'unité d'un bien au-dessus d'un certain nombre d'onces d'or. Quelles peuvent être les *sources* possibles de sa *demande du bien* ? En d'autres termes quelles peuvent être pour lui les sources de l'utilité du bien ? Il n'y a que trois sources d'utilité qu'un bien peut avoir pour quelqu'un.¹¹ L'un d'eux est (a) *l'anticipation d'une vente ultérieure* de ce même bien à un prix monétaire plus élevé. Il s'agit de la demande spéculative, fondamentalement éphémère — une voie utile pour découvrir les facteurs de la demande plus fondamentaux. Cette demande vient juste d'être analysée. La deuxième source de la demande est (b) l'utilisation directe comme bien de consommation ; la troisième source est (c) l'utilisation directe comme bien de production. La source (b) ne peut s'appliquer qu'aux biens de consommation ; la source (c) qu'aux biens de production. Les premiers sont consommés directement ; les seconds sont utilisés dans le processus de production et sont transformés, avec d'autres facteurs complémentaires, en biens du capital inférieurs, qui sont alors vendus contre de la monnaie. La troisième source s'applique ainsi seulement aux producteurs investisseurs lors de leurs achats de biens de production ; la deuxième

¹⁰ Ce point et l'analyse du chapitre 2 réfutent l'accusation faite par certains auteurs expliquant que la spéculation serait « sa propre justification », qu'elle déformerait les effets des facteurs sous-jacents de l'offre et de la demande en tendant à établir des prix de pseudo-équilibre sur le marché. C'est le contraire qui est vrai : les erreurs de la spéculation concernant l'estimation des facteurs sous-jacents sont auto-correctrices et l'anticipation tend à instaurer plus rapidement le véritable prix de marché d'équilibre.

¹¹ Comparez cette analyse avec celle de l'échange direct, chapitre 2, plus haut, pp. 160–161.

vient des consommateurs. Si nous mettons de côté la source spéculative temporaire, (b) est la source des demandes individuelles pour tous les biens de consommation et (c) est la source des demandes pour tous les biens de production.

Qu'en est-il pour le *vendeur* du bien de consommation ou de production — pourquoi demande-t-il de la monnaie en échange ? Le vendeur demande de la monnaie pour l'utilité marginale qu'elle a pour lui et parce qu'il classe pour cette raison la monnaie acquise au-dessus de la possession des biens qu'il vend. Les composantes et les déterminants de l'utilité de la monnaie seront analysés dans une section ultérieure.

L'acheteur d'un bien le demande ainsi à cause de sa valeur d'usage direct dans la consommation ou dans la production ; le vendeur demande de la monnaie en raison de son utilité marginale dans l'échange. Ceci n'épuise cependant pas la description des composantes des courbes d'offre et de demande du marché car nous n'avons pas encore expliqué le classement du bien sur l'échelle de valeur du vendeur, ni celui de la monnaie sur celle de l'acheteur. Quand un vendeur garde son stock au lieu de le vendre, quelle est la source de sa *demande de rétention* du bien ? Nous avons vu que la quantité d'un bien retenu est à tout moment la quantité de stock que le vendeur refuse de vendre au prix en vigueur. Il y a deux sources à la demande de rétention de la part du vendeur : (a) l'anticipation d'une vente ultérieure à un prix plus élevé ; il s'agit là du facteur spéculatif analysé plus haut ; et (b) l'usage direct du bien par le vendeur. Ce second facteur est rarement applicable aux biens de production car le vendeur a fabriqué le bien de production en vue de le vendre et n'est habituellement pas immédiatement prêt pour l'utiliser directement dans un processus de production supplémentaire. Dans certains cas, toutefois, cette possibilité d'usage direct dans un processus de production supplémentaire existe. Par exemple, un producteur de pétrole brut peut le vendre ou peut, si le prix monétaire passe sous un certain seuil minimum, l'utiliser dans sa propre usine pour produire de l'essence. Dans le cas de biens de consommation, que nous traitons ici, l'utilisation directe est également possible, en particulier dans le cas de la vente d'un ancien bien de consommation utilisé auparavant par le vendeur — comme une vieille maison, une peinture, etc. Toutefois, avec le grand développement de la spécialisation de l'économie monétaire, ces cas deviennent rares.

Si nous mettons de côté (a) comme facteur temporaire et nous rendons compte que (b) est rarement présent dans le cas des biens de consommation ou de production, il devient évident que beaucoup de courbes d'offre du marché tendront à prendre une allure presque verticale. Dans un tel cas, *après* que l'investissement a été fait dans la pro-

duction et que le stock de biens est disponible, le producteur désirera souvent le vendre au prix qu'il peut obtenir, aussi bas puisse être le prix du marché. Ceci n'équivaut bien entendu nullement à dire que *l'investissement dans la production future* sera fait si le vendeur *anticipe* un prix monétaire très bas pour la vente du produit. Dans ce dernier cas le problème est de déterminer combien investir *à présent* dans la production d'un bien qui sera produit et vendu plus tard *dans le futur*. Dans le cas de la courbe d'offre globale du marché, qui aide à établir le prix d'équilibre au jour le jour, nous traitons d'un stock déjà existant et donné et d'une demande de rétention de ce stock. Dans le cas de la production, au contraire, nous traitons des décisions d'investissement concernant la quantité de stock à produire pour une période à venir. Ce que nous avons analysé, c'était la courbe d'offre du marché. Le problème du vendeur est *que faire avec le stock existant* de biens déjà produits. Le problème de la production sera traité aux chapitres 5 et suivants.

Une autre situation pouvant se produire sur le marché est celle d'un ancien acheteur revenant sur le marché pour y revendre un bien. Pour qu'il soit capable de le faire il est évident que le bien doit être *durable*. (Un concert de violon est par exemple si peu durable qu'il ne peut pas être revendu par les auditeurs qui l'achètent.) Le stock total existant du bien sera alors égal à la nouvelle offre des producteurs *plus* la demande de rétention des producteurs *plus* l'offre proposée par les anciens possesseurs *plus* la demande de rétention des anciens possesseurs (c'est-à-dire la quantité que conservent les anciens acheteurs). La courbe d'offre du marché des anciens possesseurs augmentera avec les prix ou sera verticale ; et la courbe de demande de rétention des anciens possesseurs augmentera ou restera constante quand les prix baisseront. Dit autrement leurs offres auront un comportement similaire à leurs homologues chez les producteurs. La courbe d'offre globale du marché sera obtenue simplement en additionnant les courbes d'offre des producteurs et des anciens possesseurs. La demande totale de détention sera égale à la demande des acheteurs plus la demande de rétention (si elle existe) des producteurs et des anciens possesseurs.

Si le bien est constitué de fauteuils Chippendale, qui ne peuvent plus être produits, les courbes d'offre du marché sont *identiques* aux courbes d'offre des anciens possesseurs. Il n'y a plus de production nouvelle et plus d'ajouts au stock.

Il est clair que plus la proportion de l'ancien stock par rapport à la production nouvelle est grande, toutes choses égales par ailleurs, plus l'importance de l'offre des anciens possesseurs tendra à prendre de l'importance par rapport à celle des nouveaux producteurs. L'ancien stock

stock aura tendance à être d'autant plus important que le bien sera durable.

Il y a un type de bien de consommation dont la courbe d'offre sera traitée dans une section ultérieure centrée sur le travail et les revenus. Il s'agit des *services personnels*, comme les services d'un médecin, d'un avocat, d'un violoniste de concert, d'un domestique, etc. Ces services, comme nous l'avons signalé plus haut, sont bien entendu non durables. Le vendeur y met immédiatement un terme à l'issue de leur production. N'étant pas des objets matériels comme les « marchandises », ils représentent l'émanation directe des efforts de l'offreur lui-même, qui les produit instantanément quand il le décide. La courbe d'offre dépend de sa décision de produire ou de ne pas produire — d'offrir ou de ne pas offrir — ses efforts personnels, et non de la vente d'un stock déjà produit. Il n'existe pas de « stock » dans ce domaine, car les biens disparaissent immédiatement dans la consommation après avoir été produits. Il est évident que le concept de « stock » ne peut s'appliquer qu'à des objets tangibles. Le prix des services personnels est toutefois déterminé par l'intersection des forces de l'offre et de la demande, tout comme dans le cas des biens tangibles.

Pour tous les biens l'établissement du prix d'équilibre tend à conduire à un *état de repos*, à une cessation des échanges. Après que le prix est établi, les ventes se déroulent jusqu'à ce que le stock se retrouve entre les mains des possesseurs les plus capables, conformément aux échelles de valeur. Là où une nouvelle production continue, le marché tendra cependant à être *continu* en raison de l'arrivée du nouveau stock des producteurs venant sur le marché. Cet afflux modifie l'état de repos et prépare le terrain à de nouveaux échanges, avec des producteurs désirant vendre leur stock et des consommateurs désireux d'acheter. A l'inverse, quand la totalité du stock est figé et qu'il n'y a plus de nouvelle production, l'état de repos a des chances de devenir important. Tout changement du prix ou tout nouvel échange résultera d'un changement des évaluations, c'est-à-dire d'un changement de la position relative de la monnaie et du bien sur les échelles de valeur d'au moins deux individus du marché, ce qui les poussera à entreprendre de nouveaux échanges du bien contre de la monnaie. Bien sûr, là où les évaluations évoluent, comme elles le font presque toujours dans un monde changeant, les marchés concernant l'ancien stock seront à nouveau continus.¹²

Un exemple de ce type rare de bien pour lequel le marché peut être intermittent au lieu de continu est celui des fauteuils Chippendale, dont le stock est très limité et dont le prix est relativement élevé. Le stock est

¹² Voir le chapitre 2, plus haut, p. 142-144.

toujours distribué entre les possesseurs les plus désireux de les avoir et les échanges peuvent ne pas être fréquents. A chaque fois que l'un des collectionneurs en vient à donner à son Chippendale une valeur inférieure à une certaine somme de monnaie et qu'un autre collectionneur donne plus de valeur à l'acquisition du mobilier qu'à cette somme, qu'il possède, alors l'échange a des chances de se faire. La plupart des biens, même ceux qui ne peuvent plus être reproduits, connaissent cependant un marché animé et continu en raison du changement continu des évaluations et du grand nombre de participants sur le marché.

En somme, les acheteurs décident acheter des biens de consommation aux différents prix (en mettant de côté les facteurs spéculatifs déjà analysés) en raison de leur *demande de biens pour un usage direct*. Ils décident de *s'abstenir d'acheter* en raison de leur *demande de rétention de monnaie*, qu'ils préfèrent conserver plutôt que de dépenser sur ce bien. Les vendeurs offrent les biens, dans tous les cas, en raison de leur *demande de monnaie*, et les cas où ils gardent une partie du stock pour eux-mêmes sont dus (en dehors de la spéculation sur la hausse du prix) à leur demande du bien en vue d'un usage direct. Les facteurs généraux qui déterminent l'offre et la demande de tous les biens de consommation, par *tous les individus du marché*, sont ainsi les comparaisons entre la valeur sur leurs échelles de leur demande du bien pour un usage direct et leur demande de monnaie, que ce soit pour la conserver ou pour se la procurer par l'échange. Bien que nous discuterons plus en profondeur des décisions de production et d'investissement plus loin, il est évident que les décisions d'investir sont dues à la demande d'un revenu monétaire attendu *dans le futur*. Une décision de *ne pas* investir, comme nous l'avons vu précédemment, est due à une demande concurrentielle d'utilisation du stock monétaire *dans le présent*.

4. Les avantages de l'échange

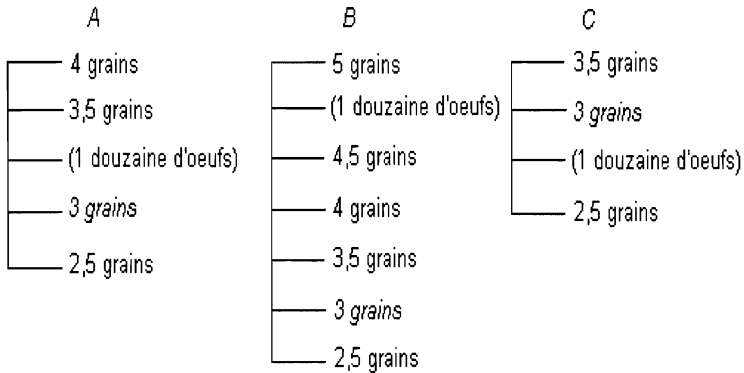
Comme dans le cas considéré au chapitre 2, les vendeurs participant à la vente au prix d'équilibre sont les vendeurs rendus les plus capables, les plus pressés, par leur échelle de valeur. De même, ce seront les acheteurs les plus capables, ou les plus pressés, qui achèteront le bien au prix d'équilibre. Avec un prix de deux grains et demi d'or par livre de beurre, les vendeurs seront ceux pour qui deux grains et demi d'or valent plus qu'une livre de beurre et les acheteurs seront ceux pour qui l'évaluation se fait dans l'autre sens. Ceux qui sont exclus de la vente ou de l'achat par leur propre échelle de valeur sont les acheteurs et les vendeurs les « moins capables » ou les « moins pressés », que l'on peut

appeler « submarginaux ». L'acheteur « marginal » et le vendeur « marginal » sont ceux qui ont une demande ou une offre leur permettant tout juste de rester sur le marché. Le vendeur marginal est celui dont le prix de vente minimum est juste de deux grains et demi : un prix de vente légèrement plus bas l'écarterait du marché. L'acheteur marginal est celui dont le prix d'achat maximum est juste de deux grains et demi : un prix légèrement plus élevé l'écarterait du marché. D'après la loi de l'uniformité du prix, tous les échanges sont faits au prix d'équilibre (une fois celui-ci établi), c'est-à-dire à un prix situé entre les évaluations de l'acheteur marginal et celles du vendeur marginal, avec dans ce cas l'offre, la demande et leur intersection qui déterminent le point marginal. Il est clair, de par la nature de l'action humaine, que tous les acheteurs tireront avantage (ou décident qu'ils tireront avantage) de l'échange. Ceux qui s'abstiennent d'acheter le bien ont décidé qu'ils seraient perdants en effectuant l'échange. Ces propositions valent pour tous les biens.

Certains auteurs ont attaché beaucoup d'importance à ce « surplus psychique » remporté dans l'échange par les acheteurs et les vendeurs les plus capables et des tentatives ont été faites pour mesurer ou comparer ces « surplus ». L'acheteur qui aurait acheté la même quantité à quatre grains retire évidemment un bénéfice subjectif du fait qu'il peut l'acheter à deux grains et demi. Il en va de même pour le vendeur qui aurait accepté de vendre le même montant contre deux grains. Le surplus psychique de l'acheteur ou du vendeur « supramarginal » ne peut toutefois pas être opposé ou comparé à celui de l'acheteur ou du vendeur marginal. Il faut en effet se souvenir que l'acheteur ou le vendeur marginal perçoit aussi un surplus psychique : il tire avantage de l'échange car sinon il ne l'aurait pas fait. Les échelles de valeur de chaque individu sont *purement ordinales*, et il n'existe aucun moyen d'aucune sorte pour mesurer la distance entre les classements ; en fait tout concept de distance de ce genre est fallacieux. Il n'y a donc aucune façon d'effectuer des comparaisons interpersonnelles et des mesures, et aucun base pour dire qu'une personne bénéficie subjectivement davantage qu'une autre.¹³

Nous pouvons illustrer l'impossibilité de mesurer l'utilité ou le bénéfice de la façon suivante. Supposons que le prix de marché d'équilibre des oeufs se soit établi à trois grains la douzaine. Voici les échelles de valeurs de certains acheteurs et acheteurs potentiels parmi d'autres :

¹³ Nous pouvons, dans certaines situations, faire de telles comparaisons en tant qu'historiens, en utilisant un jugement imprécis. Nous ne pouvons cependant pas en faire autant comme praxéologues ou économistes.



Les prix monétaires sont divisés en unités d'un demi grain ; pour simplifier chaque acheteur est supposé n'envisager que l'achat d'une unité — une douzaine d'oeufs. *C* est à l'évidence un acheteur submarginal ; il est juste exclu de l'achat parce que les trois grains sont situés plus haut sur son échelle de valeur que la douzaine d'oeufs. *A* et *B* effectueront cependant l'échange. *A* est un acheteur marginal : il est juste capable de faire l'échange. A un prix de trois grains et demi il serait exclu du marché, en raison des classements sur son échelle de valeur. *B*, au contraire, est un acheteur supramarginal : il achèterait la douzaine d'oeufs même si le prix grimpeait à quatre grains et demi. Mais pouvons-nous dire que *B* tire *d'avantage* de bénéfice de son achat que *A* ? *Non, nous ne le pouvons pas*. Chaque échelle de valeur, comme expliqué plus haut, est purement ordinale, est une question de classement. Même si *B* préfère les oeufs à quatre grains et demi et que *A* préfère trois grains et demi aux oeufs, nous ne disposons toujours d'aucun critère pour comparer les deux surplus. Tous ce que nous pouvons dire est qu'*au-dessus* du prix de trois grains *B* tire un surplus psychique de l'échange tandis que *A* devient submarginal, sans aucun surplus. Mais même si nous faisons l'hypothèse pendant un instant que le concept de « distance » entre deux classements a un sens, pour autant que nous le sachions, le surplus de *A* par rapport à trois grains peut lui procurer une utilité subjective bien plus grande que le surplus de *B* par rapport à trois grains, même si ce dernier est également un surplus par rapport à quatre grains et demi. Il ne peut y avoir de comparaisons interpersonnelles d'utilités et les classements relatifs de la monnaie et des biens sur les différentes échelles de valeur ne peuvent pas être utilisés pour effectuer ce genre de comparaisons.

Les auteurs qui ont vainement tenté de mesurer les bénéfices psychiques dans l'échange se sont concentrés sur le « surplus du consommateur ». La plupart des tentatives récentes essaient de baser leurs mesures sur le prix qu'un homme aurait payé pour le bien s'il avait été confronté

à la possibilité d'en être privé. Ces méthodes sont totalement erronées. Le fait que *A* aurait tout aussi bien pu acheter un costume à 80 grains d'or qu'au prix du marché de 50 grains tandis que *B* n'aurait pas acheté le costume si le prix avait été de 52 grains ne permet, comme nous l'avons vu, aucune mesure de surplus psychique et ne nous permet pas non plus de dire que le bénéfice de *A* était d'une quelconque façon « plus grand » que celui de *B*. Le fait que, même si nous pouvions identifier les acheteurs marginaux et supramarginaux, nous ne pourrions jamais affirmer que le bénéfice de l'un est supérieur à celui de l'autre, constitue une raison convaincante pour rejeter toutes les tentatives de mesure du surplus du consommateur ou d'autres surplus psychiques.

Il y a plusieurs autres erreurs méthodologiques fondamentales dans une telle procédure. En premier lieu les échelles de valeur individuelles sont ici séparées de l'action concrète. Or l'économie traite des aspects universels de l'action réelle, pas des ruminations psychologiques intérieures de l'agent. Nous déduisons l'existence d'une échelle de valeur spécifique sur la base de l'*acte réel* ; nous n'avons aucune connaissance de la partie de l'échelle de valeur qui n'est pas révélée par l'action effective. La question de savoir combien l'on paierait si l'on était menacé d'être privé de la totalité du stock d'un bien est une question purement théorique n'ayant aucun lien avec l'action humaine. Comme toutes les autres constructions elle n'a pas sa place dans l'économie. De plus, ce concept particulier est un retour à l'erreur de l'économie classique consistant à traiter de la quantité totale d'un bien comme si elle était pertinente pour l'action individuelle. Il faut comprendre que seules les unités *marginales* sont importantes vis-à-vis de l'action et qu'il n'existe aucune relation déterminée entre l'utilité marginale d'une unité et l'utilité de la totalité du stock.

Il est vrai que l'utilité totale d'un stock augmente avec sa taille. Ceci peut se déduire de la nature même d'un bien. Dix unités d'un bien seront classées plus haut que quatre unités sur l'échelle de valeur de l'individu. Mais ce classement est sans rapport aucun avec le classement de l'utilité de *chaque unité* quand le stock est de 4, 9, 10 ou toute autre quantité. Ceci est vrai quelle que soit la taille de l'unité. Nous pouvons seulement affirmer la relation ordinale triviale, c'est-à-dire que cinq unités auront plus d'utilité qu'une unité et que la première unité aura une utilité plus grande que la seconde, la troisième, etc. Mais il n'y a pas de méthode précise permettant de relier l'utilité unitaire à l'utilité de « l'ensemble ».¹⁴ L'utilité totale n'a en fait de sens, en tant que concept

¹⁴ Pour en savoir davantage sur ces sujets, voir Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics, » pp. 224-143. Voir aussi Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 38-47.

réel et pertinent et non en tant que concept hypothétique, que lorsque des décisions effectives doivent être prises concernant la totalité du stock. Mais dans ce cas il s'agit encore d'une *utilité marginale*, la taille de la marge ou de l'unité étant alors la totalité du stock.

L'absurdité de la tentative de mesure du surplus du consommateur serait apparue bien plus clairement si nous avions considéré, comme nous pouvons logiquement le faire, *tous* les biens de consommation d'un coup et avions essayé de mesurer d'une façon ou d'une autre l'indubitable « surplus du consommateur » provenant du fait que la production permettant l'échange existe. Ceci n'a jamais été essayé.¹⁵

5. L'utilité marginale de la monnaie

A. Le consommateur

Nous n'avons pas encore expliqué un problème très important : le classement de la monnaie sur les diverses échelles de valeur individuelles. Nous savons que le classement des unités de biens sur ces échelles est déterminé par le classement relatif des utilités marginales des unités. Dans le cas du troc il était clair que les classements relatifs résultaient des évaluations par les gens de l'importance marginale des usages directs des divers biens. Dans le cas d'une économie monétaire, toutefois, la valeur d'usage direct de la marchandise monétaire est éclipsée par sa valeur d'échange.

Au premier chapitre, section 5 sur la loi de l'utilité marginale, nous avons vu que l'utilité marginale d'une unité d'un bien est déterminée de la façon suivante : (1) si l'unité est en possession de l'agent, l'utilité marginale de l'unité est égale à la valeur classée qu'il donne à la fin ou à l'usage le moins important qu'il devrait *abandonner* en perdant cette unité ; ou (2) si l'unité n'est pas encore en sa possession l'utilité marginale de l'*ajout* de l'unité est égale à la valeur de la fin la plus importante à laquelle elle peut servir. Sur cette base un individu alloue son stock de diverses unités d'un bien d'abord à ses usages les plus importants, puis à

¹⁵ Il est intéressant de noter que ceux qui essaient de mesurer le surplus du consommateur écartent explicitement la prise en compte de l'ensemble de *tous* les biens ou d'un bien qui serait « important » dans le budget du consommateur. Une telle attitude est pratique mais illogique et passe sur les difficultés fondamentales de l'analyse. Elle est toutefois typique de la tradition marshallienne en économie. Pour une déclaration explicite faite par un grand marshallien actuel, voir D.H. Robertson, *Utility and All That* (Londres : George Allen & Unwin, 1952), p. 16.

ses usages moins importants, alors qu'il renonce à ses usages les *moins* importants en premier. Or nous avons vu au chapitre 3 comment tout un chacun alloue son stock de monnaie entre les divers usages. La marchandise monétaire permet de nombreux usages différents et ce nombre se multiplie d'autant plus que l'économie monétaire, la division du travail et la structure du capital sont développées et avancées. Il faut prendre toutes les décisions concernant les nombreux biens de consommation, les nombreux projets d'investissement, la consommation du moment par comparaison avec les rendements accrus espérés dans le futur, ainsi qu'avec l'ajout à ses encaisses monétaires. Nous disons que tout individu alloue chaque unité de marchandise monétaire d'abord à son usage le plus important, puis à l'usage le plus important suivant, etc., déterminant ainsi l'allocation de la monnaie entre tous les usages et occasions de dépense possibles. L'usage le moins important est abandonné en premier, comme pour toute autre marchandise.

Nous ne cherchons pas ici à explorer tous les aspects de l'analyse de l'utilité marginale de la monnaie, en particulier les décisions portant sur les encaisses monétaires, qui doivent être laissés pour plus tard. Nous nous intéressons ici à l'utilité marginale de la monnaie dans ce qu'elle a de pertinent pour les décisions de consommation. Tout homme est un consommateur et l'analyse s'applique donc à tous ceux qui prennent part au tissu de l'échange monétaire.

Quand il alloue successivement les unités entre les différentes possibilités de dépense, le consommateur souhaite allouer chacune à l'usage qui a le plus de valeur parmi ceux auxquels elle peut contribuer. Son *revenu psychique* est l'utilité marginale — la valeur de l'usage le plus important qui sera satisfait. Son *coût psychique* est l'usage le plus important suivant auquel il faut renoncer — l'usage qui doit être sacrifié afin d'obtenir la fin la plus importante. L'utilité la mieux classée à laquelle on *renonce* est donc définie comme étant le *coût* de toute action.

L'utilité qu'une personne tire ou espère tirer d'un acte d'échange est l'utilité marginale de l'ajout du bien acheté, c'est-à-dire l'usage le plus important des unités acquises. L'utilité à laquelle il renonce est l'utilité la plus élevée qu'il aurait pu tirer des unités du bien qu'il cède dans l'échange. Quand il s'agit d'un consommateur achetant un bien, l'utilité marginale de l'ajout est l'usage présentant la plus grande valeur parmi ceux auxquels il pourrait consacrer les unités du bien ; c'est le revenu psychique qu'il attend de l'échange. De l'autre côté, ce à quoi il renonce est l'usage des unités monétaires qu'il « vend » ou abandonne. Son *coût* est donc la valeur de l'usage le plus important [hormis l'échange effectué

NdT] qu'il aurait pu faire de la monnaie.¹⁶ Tout homme cherche par l'action à obtenir un revenu psychique supérieur à son coût psychique, et donc à faire un profit psychique ; ceci vaut également pour les achats du consommateur. Une erreur est révélée quand son choix se montre être erroné et qu'il comprend qu'il aurait mieux fait de retenir l'autre possibilité d'action, celle à laquelle il a renoncé.

Mais, au fur et à mesure que le consommateur augmente ses achats d'un bien, l'utilité marginale que le bien ajouté a pour lui doit *diminuer*, conformément à la loi de l'utilité marginale. Inversement, au fur et à mesure qu'il abandonne des unités d'un bien en les vendant, l'utilité marginale que ce bien a pour lui augmente, conformément à cette même loi. Il doit au bout du compte arrêter d'acheter le bien parce que l'utilité marginale du bien auquel il renonce devient plus grande que l'utilité marginale du bien acheté. Ceci est clairement le cas pour les biens directs, mais qu'en est-il de la monnaie ?

Il est évident que la monnaie n'est pas seulement un bien utile quelconque mais est l'un des plus utiles dans une économie monétaire. Elle est utilisée comme intermédiaire dans pratiquement tous les échanges. Nous avons vu que l'une des activités les plus importantes d'un homme est l'allocation de son stock de monnaie entre les divers usages souhaités. Il est par conséquent évident que *la monnaie obéit à la loi de l'utilité marginale tout comme n'importe quelle autre marchandise*. La monnaie est une marchandise divisible en unités homogènes. De fait, l'une des raisons de choisir une marchandise comme monnaie est sa divisibilité en unités homogènes relativement petites. La première unité de monnaie sera allouée à l'usage le plus important et ayant le plus de valeur pour un individu ; la deuxième unité sera allouée à l'usage ayant la deuxième plus grande valeur, etc. Toute unité de monnaie qu'il faut donner sera abandonnée en sacrifiant l'usage ayant la valeur la plus faible parmi ceux qu'elle satisfaisait ou aurait pu satisfaire auparavant. Il est par conséquent vrai pour la monnaie, comme pour toute autre marchandise, que *quand son stock augmente, son utilité marginale diminue ; et que quand son stock diminue, son utilité marginale pour la personne augmente*.¹⁷ Son utilité marginale, en cas d'ajout d'une unité, est égale au classement de la fin la plus importante que l'unité monétaire peut atteindre ; et son utilité marginale a une valeur égale à la fin la plus importante *qui devrait être sacrifiée* si l'unité était abandonnée.

Quelles sont les diverses fins auxquelles la monnaie peut contribuer ? Ce sont : (a) les usages non monétaires de la marchandise monétaire

¹⁶ Voir le chapitre 2 plus haut, p. 137.

¹⁷ Pour une discussion plus approfondie de ce sujet, voir l'annexe A sur « L'utilité marginale de la monnaie ».

(telle que l'utilisation de l'or comme ornement) ; (b) les dépenses en de nombreux types différents de biens de consommation ; (c) l'investissement dans diverses combinaisons possibles de facteurs de production et (d) l'augmentation des encaisses monétaires. Chacune de ses grandes catégories d'usage comprend un grand nombre de types et de quantités de biens, et chaque possibilité particulière est classée sur l'échelle de valeur de l'individu. Il est clair que les usages des biens de consommation sont de procurer une satisfaction immédiate des désirs de l'individu et qu'ils sont ainsi immédiatement classés sur son échelle de valeur. Il est également clair que lorsque la monnaie est utilisée dans des buts non monétaires elle devient elle-même un bien de consommation direct au lieu d'un moyen d'échange. L'investissement, que nous discuterons plus en détail ultérieurement, vise un niveau de consommation future plus élevé en investissant dans des biens du capital dans le présent.

Quelle est l'utilité de conserver ou d'augmenter ses encaisses monétaires ? Cette question sera explorée au cours de chapitres ultérieurs mais nous pouvons déclarer ici que le désir de conserver des encaisses monétaires vient d'une *incertitude* fondamentale concernant le bon moment pour faire ses achats, qu'il s'agisse de biens du capital ou de consommation. Jouent également un rôle important l'*incertitude* fondamentale concernant l'échelle de valeur future de l'individu elle-même et le désir de conserver des encaisses monétaires sous la main pour satisfaire les changements qui pourraient survenir. L'incertitude est en fait un trait fondamental de l'action humaine et celle qui concerne les changements de prix et d'échelle de valeur est un aspect de cette incertitude fondamentale. Si un individu anticipe par exemple une hausse du pouvoir d'achat de l'unité monétaire dans l'avenir proche, il tendra à repousser ses achats jusqu'à ce jour et augmentera dès lors ses encaisses monétaires. Inversement s'il anticipe une baisse du pouvoir d'achat il tendra à acheter davantage tout de suite et fera baisser ses encaisses monétaires. Un exemple de l'incertitude générale est le désir typique d'un individu de conserver une certaine quantité de liquidités sous la main « pour les mauvais jours » ou en cas d'urgence nécessitant une dépense imprévue de fonds quelque part. Le fait qu'il « se sente plus rassuré » dans ce cas démontre que la valeur de la monnaie n'existe pas seulement quand elle participe à des échanges ; en raison de son caractère échangeable sa simple *possession* entre les mains d'un individu rend un service à ce dernier.

Le fait que la monnaie présente dans les encaisses monétaires rende un service démontre l'erreur qu'il y a à distinguer comme le font certains auteurs entre la monnaie « en circulation » et la monnaie « thésaurisée de manière stérile ». Premièrement toute monnaie se trouve toujours dans

les encaisses de quelqu'un. Elle ne se « déplace » jamais dans une mystérieuse « circulation ». Elle est dans les encaisses monétaires de *A* puis, quand *A* achète des oeufs à *B*, est transférée dans les encaisses monétaires de *B*. Deuxièmement, quelle que soit la durée pendant laquelle une unité monétaire reste dans les encaisses de quelqu'un, elle lui rend un service et n'est jamais thésaurisée de manière « stérile ».

Quelle est l'utilité marginale et le coût associé à un acte d'échange concernant la consommation ? Quand un consommateur dépense cinq grains d'or pour une douzaine d'oeufs, ceci veut dire qu'il prévoit que le meilleur usage des cinq grains d'or est l'acquisition de la douzaine d'oeufs. Ceci constitue pour lui l'utilité marginale d'un ajout de cinq grains. Cette utilité est le revenu psychique prévu de l'échange. Quel est alors le « coût d'opportunité » ou, plus simplement le « coût », de l'échange, c'est-à-dire la meilleure possibilité perdue ? C'est l'usage qui a la plus grande valeur qu'il aurait pu faire sinon des cinq grains d'or. Il peut s'agir de l'une des possibilités suivantes, de fait celle qui sera la mieux placée sur son échelle de valeur : (a) une dépense pour un autre bien de consommation ; (b) une utilisation de la marchandise monétaire dans des buts de consommation directe ; (c) une dépense d'investissement en facteurs de production visant à accroître le revenu monétaire et la consommation dans le futur ; (d) une augmentation des encaisses monétaires. Il convient de remarquer que puisque ce coût se réfère à une décision portant sur l'utilité marginale, quelle que soit sa taille, il s'agit aussi du « coût marginal » de la décision. Ce coût est subjectif et est classé sur l'échelle de valeur de l'individu.

La nature du coût, ou utilité perdue, d'une décision de dépense monétaire pour un bien de consommation particulier, est évidente dans le cas où le coût correspond à la valeur qui aurait pu être tirée d'un autre acte de consommation. Quand le coût est le renoncement à un investissement, ce qui est perdu est alors l'augmentation future attendue de la consommation, exprimée en termes de taux de préférence temporelle de l'individu, que nous étudierons plus en détail plus loin. En tout cas, quand un individu achète un bien particulier, comme des oeufs, plus il continue à en acheter, plus l'utilité marginale que chaque ajout successif d'une unité a pour lui sera basse. Ceci est bien entendu conforme à la loi de l'utilité marginale. Inversement, plus il dépense d'argent pour les oeufs, plus l'utilité marginale perdue sera grande en ce qui peut être son deuxième bien préféré — par exemple du beurre. Ainsi, plus il dépense en oeufs, moins l'utilité marginale qu'il tire des oeufs sera grande, et plus le coût marginal de l'achat des oeufs, c'est-à-dire la valeur à laquelle il doit renoncer, sera élevé. Au bout d'un moment le second finit par devenir supérieure à la première. Quand cela se produit et que le coût

marginal de l'achat des oeufs devient plus grand que l'utilité marginale de l'ajout du bien, il modifie ses achats pour se procurer du beurre et le même processus recommence. Quel que soit son stock de monnaie, les dépenses de consommation d'un individu viennent en premier et les dépenses pour chaque bien suivent la même loi. Dans certains cas le coût marginal d'un bien de consommation est un investissement dans une certaine branche et l'homme se mettra à investir une partie de son argent en facteurs de production. Cet investissement continuera jusqu'à ce que son coût marginal, en termes de consommation ou d'encaisses monétaires perdues, devienne supérieur à la valeur actualisée du rendement espéré. Parfois le valeur la plus élevée est une augmentation du niveau des encaisses monétaires, et celle-ci se poursuivra jusqu'à ce que l'utilité marginale découlant de cet usage devienne inférieure au coût marginal associé à un autre choix. Le stock monétaire d'un individu est alloué de cette façon entre les usages qui ont le plus de valeur.

Les demandes individuelles sont construites de cette manière pour tout bien de consommation et les demandes du marché sont déterminées par la somme des demandes individuelles sur le marché. Les stocks de tous les biens de consommation étant donnés (cette *donnée* sera analysée dans les chapitres suivants), leur prix de marché est par là même déterminé.

On pourrait penser, et de nombreux auteurs l'on cru, que la monnaie a permis ici de mesurer et de rendre comparables les utilités des différents individus. Elle n'a cependant rien fait de tel. L'utilité marginale de la monnaie diffère d'une personne à l'autre, tout comme l'utilité marginale d'un autre bien. Le fait qu'une once de monnaie puisse acheter divers biens sur le marché et que de telles occasions puissent être ouvertes à tous ne nous donne aucune information quant à la façon dont les gens classent ces différentes combinaisons de biens. *Il n'y a pas de mesure ou de comparaison dans le domaine des valeurs ou des rangs d'un classement.* La monnaie ne permet que de comparer des *prix*, en instaurant des prix monétaires pour chaque bien.

Il pourrait sembler que le processus de classement et de comparaison sur les échelles de valeur effectué par chaque individu ait établi et déterminé le prix des biens de consommation sans qu'il y ait besoin d'analyse supplémentaire. Le problème n'est toutefois pas aussi simple. La fuite devant les difficultés en jeu ou le fait de les négliger a pollué l'économie pendant de nombreuses années. Dans un système de troc il n'y aurait aucune difficulté analytique. Tous les biens de consommation possibles seraient classés et comparés par chaque individu, les demandes de chacun en termes d'un autre seraient établies, etc. Les utilités relatives établiraient les demandes individuelles et on ajouterait celles-ci pour obtenir

la demande du marché. Mais dans une économie monétaire une grande difficulté analytique apparaît.

Pour déterminer le prix d'un bien nous analysons la demande du marché pour ce bien ; celle-ci dépend à son tour des demandes individuelles ; ces dernières sont à leur tour déterminées par le classement par l'individu de la valeur des unités de biens et des unités de monnaie, étant données les diverses possibilités d'utilisation de la monnaie ; *mais ces dernières possibilités dépendent à leur tour des prix existants pour les autres biens*. Une demande hypothétique d'oeufs doit supposer que les prix monétaires du beurre, des vêtements, etc. soient donnés. *Mais comment, dès lors, les échelles de valeur et les utilités peuvent-elles être utilisées pour expliquer la formation des prix monétaires, si ces valeurs et ces utilités elles-mêmes dépendent de l'existence de prix monétaires ?*

B. La régression monétaire

Il est évident que ce problème crucial de *circularité* (X dépend de Y , alors que Y dépend de X) n'existe pas seulement pour les décisions des consommateurs mais aussi pour toute décision d'échange dans une économie monétaire. Considérons ainsi le cas du vendeur du stock d'un bien de consommation. Étant donnée une offre de prix monétaire, il doit décider de vendre les unités de son stock ou de les conserver. La décision de vendre en échange de monnaie est due à l'usage qu'il pourrait faire de la monnaie. La monnaie lui servirait pour ses besoins les plus importants et ceci déterminera la valeur qu'il attribuera à la monnaie — son utilité marginale en cas d'ajout d'une unité. Mais *l'utilité marginale pour le vendeur d'un ajout de monnaie au stock se fonde sur le fait qu'il s'agit déjà de monnaie* et qu'elle permet d'obtenir les autres biens que le vendeur achètera — biens de consommation comme facteurs de production. L'utilité marginale pour le vendeur dépend donc aussi de l'existence préalable de prix monétaires pour les divers biens de l'économie.

Il en va de même, pour le travailleur, le propriétaire foncier, l'investisseur ou le propriétaire d'un bien du capital : quand ils vendent leurs services ou leurs biens, la monnaie a une utilité marginale d'ajout, qui est une condition nécessairement préalable à leur décision de vendre les biens et qui est donc un déterminant de leur courbe d'offre du bien contre de la monnaie. Or cette utilité marginale dépend toujours de l'existence préalable d'un vecteur de prix monétaires. Le vendeur d'un bien quelconque en échange de monnaie classe par conséquent l'utilité marginale de la monnaie qu'il veut obtenir par rapport à l'utilité marginale de détention du bien ou du service. Quiconque dépense de la monnaie pour acheter un bien ou un service évalue l'utilité marginale pour lui de la conservation de cette monnaie par rapport à l'utilité marginale de l'acquisition du bien. Ces échelles de valeur des divers vendeurs et

acheteurs déterminent les offres et les demandes individuelles et par là tous les prix monétaires ; mais afin de classer la monnaie et les biens sur son échelle de valeur, la monnaie doit *déjà* posséder une utilité marginale pour chacun, et cette utilité marginale *doit* être basée sur la préexistence de prix monétaires pour les différents biens.¹⁸

La solution à ce problème crucial de circularité a été fournie par le professeur Ludwig von Mises, avec sa remarquable théorie de la régression monétaire.¹⁹ La théorie de la régression monétaire peut être expliquée en examinant la période prise en compte dans chaque partie de notre analyse. Définissons un « jour » comme la période juste suffisante pour déterminer le prix du marché de chaque bien dans la société. Le jour *J*, le prix monétaire de chaque bien est alors déterminé par les interactions des offres et des demandes de monnaie et du bien des acheteurs

¹⁸ Il est vrai que celui qui envisage d'acquérir ou de céder de la monnaie s'intéresse bien entendu en premier lieu à son pouvoir d'achat futur et à la future structure des prix. Mais il ne peut pas former de jugement sur le futur pouvoir d'achat de la monnaie autrement qu'en regardant sa configuration dans le passé immédiat. (Mises, *Human Action*, p. 407 [*L'Action humaine*, pp. 430–431].)

¹⁹ Voir Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 97–123 et *Human Action*, pp. 405–408 [*L'Action humaine*, pp. 428–432]. Voir aussi Schumpeter, *History of Economic Analysis*, p. 1090. Ce problème a empêché le développement de la science économique jusqu'à ce que Mises en fournisse la solution. L'incapacité à le résoudre avait conduit de nombreux économistes à désespérer de jamais construire une analyse économique satisfaisante des prix monétaires. Ils furent conduits à abandonner l'analyse fondamentale des prix monétaires et à séparer totalement le prix des biens de ses composantes monétaires. En prenant cette option erronée, ils supposèrent que les prix individuels étaient entièrement déterminés comme dans le cas du troc, sans composantes monétaires, pendant que l'offre et la demande de monnaie déterminaient une création imaginaire appelé « niveau général des prix ». Les économistes commencèrent à se spécialiser de manière séparée pour certains dans une « théorie des prix » faisant totalement abstraction des véritables fonctions de la monnaie, pour d'autres dans une « théorie monétaire » faisant abstraction des prix individuels et ne traitant que d'un mythique « niveau des prix ». La première s'intéressait uniquement à un prix particulier et à ses déterminants ; la seconde uniquement à « l'économie dans son ensemble » sans la relier à ses composantes individuelles — ces théories étant respectivement appelées « microéconomie » et « macroéconomie ». En réalité de telles prémisses fallacieuses conduisirent inévitablement à des conclusions erronées. Il est certainement légitime et nécessaire pour l'économie, quand elle cherche à analyser la réalité, d'isoler les différents domaines sur lesquels concentrer l'analyse au fur et à mesure où celle-ci se fait ; mais il est illégitime de falsifier la réalité dans cette séparation et de sorte que l'analyse finale n'offre pas un tableau correct des parties individuelles et de leurs interactions.

et des vendeurs de ce jour-là. Chaque acheteur et chaque vendeur classe la monnaie et le bien en question conformément à leur utilité marginale relative pour lui. Par conséquent, le prix monétaire à la *fin* du jour J est déterminé par les utilités marginales de la monnaie et du bien telles qu'elles existaient au *début* du jour J . Mais l'utilité marginale de la monnaie est basée, comme nous l'avons vu plus haut, sur le vecteur *préexistant* des prix monétaires. La monnaie est demandée et considérée comme utile en raison des prix monétaires *déjà existants*. Le prix d'un bien le jour J est donc déterminé par l'utilité marginale du bien ce jour J et par l'utilité marginale de la monnaie le jour J , cette dernière dépendant à son tour du prix des biens le jour $J - 1$.

L'analyse économique des prix monétaires n'est donc *pas* circulaire. Si les prix aujourd'hui dépendent de l'utilité marginale de la monnaie aujourd'hui, cette dernière dépend des prix monétaires *hier*. Ainsi, dans chaque prix monétaire d'un jour donné, il se trouve une *composante temporelle* de sorte que ce prix est partiellement déterminé par les prix monétaires de la veille. Ceci ne signifie *pas* que le prix des oeufs aujourd'hui est en partie déterminé par le prix des oeufs hier, que le prix du beurre aujourd'hui dépend de celui du beurre la veille, etc. Au contraire, la composante temporelle essentielle à chaque prix particulier aujourd'hui est le *vecteur total* du prix monétaire de tous les biens la veille et, bien entendu, l'évaluation de l'unité monétaire qui en découle pour les individus de la société. Si nous étudions cependant le *vecteur total* des prix du jour, une composante temporelle essentielle de sa détermination est le vecteur total des prix de la veille.

La composante temporelle se situe purement du côté monétaire des facteurs déterminants. *Dans une société de troc il n'y a pas de composante temporelle* dans les prix du jour. Lorsque des chevaux sont échangés contre du poisson, les individus du marché jugent des utilités marginales uniquement sur la base des usages directs des marchandises. Ces usages directs sont immédiats et ne requièrent aucun prix préexistant sur le marché. Les utilités marginales des biens directs, comme les chevaux ou le poisson, n'ont donc aucune composante temporelle préalable. Il n'y a par conséquent aucun problème de circularité dans un système de troc. Dans ce type de société, si tous les marchés précédents et la connaissance des prix précédents disparaissaient d'une certaine façon ou d'une autre, il y aurait bien sûr une période initiale de confusion quand chaque individu consulterait son échelle de valeur et essaierait d'estimer celles des autres, mais il ne serait pas très difficile de rétablir très rapidement les marchés d'échange. Le cas est différent avec une économie monétaire. Puisque l'utilité marginale de la marchandise monétaire dépend des prix monétaires préexistants, une disparition des marchés existants et de

la connaissance des prix monétaires rendrait impossible le rétablissement direct d'une économie monétaire. L'économie serait détruite et renvoyée à un état de troc très primitif, après quoi une économie monétaire ne pourrait se rétablir que lentement au niveau qu'elle avait connue auparavant.

On peut à ce stade poser la question : Étant donné qu'il n'y a pas de circularité dans la détermination des prix monétaires, le fait que les causes *remontent* pour partie dans le passé ne repousse-t-il pas tout simplement les composantes inexpliquées sans fin en arrière ? Si les prix d'aujourd'hui sont partiellement déterminés par les prix d'hier, et que ceux d'hier le sont par ceux d'avant-hier, etc., la régression n'est-elle pas infinie et une partie de la détermination des prix ne reste-t-elle pas inexpliquée ?

La réponse est que la régression n'est pas infinie et la clé de son point d'arrêt réside dans la distinction qui vient d'être faite entre les conditions d'une économie monétaires et celles d'un état de troc. Rappelons que l'utilité de la monnaie est constituée de *deux* éléments majeurs : l'utilité de la monnaie comme moyen d'échange et l'utilité de la marchandise monétaire dans son usage direct de marchandise (comme l'utilisation d'or pour des ornements). Dans une économie monétaire, après que la marchandise monétaire s'est pleinement développée comme moyen d'échange, son utilisation comme intermédiaire tend largement à éclipser son usage direct dans la consommation. La demande d'or comme monnaie dépasse de loin sa demande en bijouterie. Ce dernier usage et la demande associée continuent toutefois d'exister et d'exercer une certaine influence sur la demande totale de la marchandise monétaire.

Dans une économie monétaire l'utilité marginale de l'or et donc sa demande participent tous les jours à la détermination de tous les prix monétaires. L'utilité marginale de l'or et sa demande aujourd'hui dépendent du vecteur des prix monétaires existants hier, qui dépend à son tour de l'utilité marginale de l'or et de sa demande hier, etc. Mais, au fur et à mesure que nous remontons le temps, nous devons finalement arriver au point initial où les gens commençaient juste à utiliser l'or comme moyen d'échange. Considérons le *premier* jour où les gens sont sortis d'un système de troc pur et ont commencé à utiliser l'or comme moyen d'échange. Ce jour-là, le prix monétaire, ou plutôt le prix en or, de tout autre bien dépendait pour partie de l'utilité marginale de l'or. Cette utilité marginale de l'or avait une *composante temporelle*, à savoir le vecteur précédent des prix en or, déterminés par le troc. Dit autrement, lorsque l'or a pour la première fois commencé à être utilisé comme moyen d'échange, son utilité marginale en tant que tel dépendait de l'existence du vecteur précédent des prix-or établis par le biais du *troc*. Mais si nous

remontons un jour plus tôt, *au dernier jour du troc*, le prix-or des divers biens de ce jour, comme tous les autres prix, n'avait *aucune* composante temporelle. Il était uniquement déterminé, comme tous les autres prix du troc, par l'utilité marginale de l'or et des autres biens ce jour-là, et l'utilité marginale de l'or, comme il n'était utilisé *que* pour la consommation directe, n'avait *aucune* composante temporelle.

La détermination des prix monétaires (prix-or) est donc entièrement expliquée, sans circularité ni régression infinie. La demande d'or intervient dans tout prix-or, et la demande d'or d'aujourd'hui, dans la mesure où il est utilisé comme *moyen d'échange*, possède une composante temporelle, étant basé sur le vecteur des prix-or d'hier. Cette composante temporelle remonte jusqu'au dernier jour du troc, veille du jour où l'or a commencé à être utilisé comme moyen d'échange. L'or n'avait ce jour-là aucune utilité en tant que moyen d'échange : la demande d'or concernait uniquement son usage direct et par conséquent la détermination des prix-or de ce jour et de tous les jours précédents ne comportaient aucune composante temporelle.^{20,21}

La représentation causale-temporelle de la régression peut être illustrée par le diagramme de la figure 38. Les jours consécutifs sont numérotés 1, 2, 3, etc., et, pour chaque période, les flèches indiquent les facteurs causaux sous-jacents qui déterminent le prix-or des biens sur le marché. A chaque période le prix-or des biens est fondamentalement déterminé par les utilités marginales relatives de l'or et des autres biens sur les échelles de valeur individuelles, et les utilités marginales sont basées sur les prix-or durant la période précédente. Cette composante temporelle, indiquée par une flèche, remonte en arrière jusqu'à la période du troc, lorsque l'or n'était utilisé que dans des buts de consommation ou de production directs et non comme moyen d'échange. A ce point il n'y a plus de dépendance temporelle par rapport à des prix-or précédents et la flè-

²⁰ Au fur et à mesure que nous remontons le temps et que nous nous approchons de la période initiale du troc, la part de l'usage de l'or pour motif d'échange dans la demande d'or devient relativement plus faible par rapport à son usage direct, jusqu'à ce que finalement, le dernier jour du troc, elle disparaisse totalement, la composante temporelle disparaissant avec elle.

²¹ Il faut remarquer que ce point d'arrêt crucial de la régression n'est *pas* la cessation de l'usage de l'or comme « monnaie » mais la cessation de son usage comme *moyen d'échange*. Il est clair que le concept de moyen d'échange « généralisé » (de monnaie) n'est pas important ici. Tant que l'or est utilisé comme moyen d'échange, les prix-or continueront à posséder une composante temporelle. Il est bien sûr vrai que pour une marchandise utilisée comme moyen d'échange *limité* seul un vecteur limité de prix a besoin d'être pris en compte pour juger de son utilité.

che temporelle disparaît. Sur ce diagramme, un système de troc prévaut les jours 1, 2 et 3, et l'or est utilisé comme moyen d'échange à partir du jour 4.

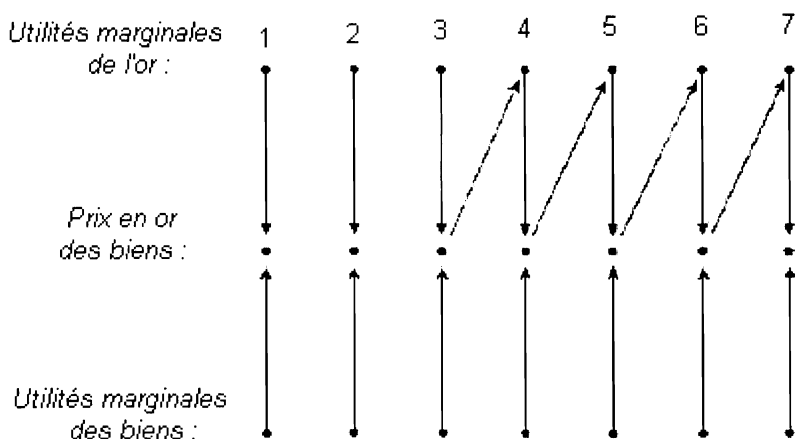


Figure 38 : Diagramme causal-temporel de la régression monétaire

L'un des résultats importants de la théorie de la régression est d'établir le fait que la monnaie doit naître de la manière décrite au chapitre 3, c'est-à-dire qu'elle doit se développer à partir d'une marchandise déjà demandée pour son usage direct, la marchandise étant ensuite utilisée comme moyen d'échange de plus en plus général. La demande d'un bien comme moyen d'échange doit être fondée sur un vecteur déjà existant de prix exprimés en termes d'autres biens. Un moyen d'échange ne peut par conséquent survenir que selon notre description précédente et le diagramme associé ; il ne peut sortir que d'une marchandise déjà utilisée directement dans une situation de troc, et ayant donc déjà un vecteur de prix en termes des autres biens. La monnaie doit se développer à partir d'une marchandise ayant un pouvoir d'achat déjà existant, comme l'avaient l'or et l'argent. Elle ne peut pas être créée à partir de rien par un quelconque et soudain « contrat social » ou par décret du gouvernement.

Par ailleurs, il ne découle pas de cette analyse que si une monnaie existante en venait à perdre ses usages directs elle ne pourrait plus être utilisée comme monnaie. Ainsi, si l'or, après être devenu monnaie, perdait soudain sa valeur pour les ornements ou ses usages industriels, il ne perdrait pas nécessairement sa caractéristique de monnaie. Une fois qu'un moyen d'échange est devenu une monnaie, les prix monétaires continuent à s'établir. Si le jour J l'or perdait ses usages directs, il y au-

rait encore des prix monétaires existant établis le jour $J - 1$, et ces prix formeraient la base de l'utilité marginale de l'or le jour J . De même, les prix monétaires déterminés ainsi ce jour J formeraient la base de l'utilité marginale de la monnaie le jour $J + 1$. A partir de J l'or pourrait être demandé pour sa seule valeur d'échange, et plus du tout pour son usage direct. Par conséquent, alors qu'il est absolument nécessaire qu'une monnaie naisse en tant que marchandise ayant des usages directs, il n'est pas absolument nécessaire que les usages directs continuent après que la monnaie s'est établie.

Les prix monétaires des biens de consommation ont été maintenant totalement expliqués en termes d'échelles de valeur individuelles et ces échelles de valeur ont été expliquées jusqu'au contenu des évaluations subjectives de la valeur d'usage de chaque bien. L'économie ne s'intéresse pas au contenu spécifique de ces fins, mais cherche à expliquer les divers phénomènes de l'action basés sur n'importe quelles fins données. Son rôle dans ce domaine est par conséquent parfaitement rempli en faisant remonter ces phénomènes aux évaluations subjectives des biens utiles.²²

C. Utilité et coûts

Nous pouvons résumer les réflexions sur l'utilité et les coûts dans les décisions des acheteurs et des vendeurs de biens de consommation — ou

²² Le professeur Patinkin critique Mises pour avoir prétendument basé le théorème de la régression sur l'idée que l'utilité marginale de la monnaie se référerait à l'utilité marginale des biens contre lesquels la monnaie est échangée plus qu'à l'utilité marginale de détention de la monnaie, et il accuse Mises de défendre de manière incohérente cette seconde approche dans une partie de sa *Théorie de la monnaie et du crédit*. En réalité le concept d'utilité marginale de la monnaie se réfère *bien* chez Mises à l'utilité de la *détention* de monnaie et ce que dit Mises à propos du théorème de régression porte sur autre chose, à savoir que l'utilité marginale de détention est elle-même basée sur le fait préalable que la monnaie s'échange contre des biens, c'est-à-dire qu'elle est basée sur les prix monétaires préalables des biens. Il devient ainsi nécessaire de briser cette circularité — au moyen du théorème de la régression. En résumé le prix des biens doit exister *pour* qu'il y ait une utilité marginale de détention de la monnaie. Dans sa propre théorie, Patinkin essaie très faiblement de justifier la circularité, en disant que dans l'analyse du marché (« expérience » du marché) il part de l'utilité, et que dans l'analyse de l'utilité il part des prix (« expérience » individuelle), mais il demeure qu'il est inextricablement pris dans un piège circulaire qu'une méthodologie de cause à effet (au contraire d'un modèle mathématique de détermination mutuelle) aurait rapidement révélé. Don Patinkin, *Money, Interest, and Prices* (Evanston, Ill.: Row, Peterson & Co., 1956), pp. 71-72, 414.

plutôt des acheteurs et vendeurs potentiels (cf. chapitre 2, p. 137) — comme suit :

Vendeur

Revenu : Utilité marginale de l'ajout des unités monétaires = rang de l'usage potentiel ayant le plus de valeur

Coût :

Soit : (1) L'utilité marginale du bien dans son usage direct — usage le mieux classé devant être sacrifié

Soit : (2) L'utilité marginale de détention en vue d'une vente future à un prix plus élevé

(L'alternative la plus élevée dans son échelle de valeurs.)

Si aucun de ces coûts n'est présent, la vente se fait sans coût.

Acheteur

Revenu : Utilité marginale de l'ajout des unités du bien = rang de l'usage direct ayant le plus de valeur

Coût : Utilité marginale des unités monétaires — rang de l'usage ayant la plus grande utilité et devant être sacrifié en effectuant l'échange

Le but de l'agent est toujours de retirer un profit psychique d'une action en faisant en sorte que son revenu marginal dépasse son coût marginal. Ce n'est qu'une fois la décision prise, l'action entreprise, et les conséquences évaluées, que l'agent peut savoir si sa décision était correcte, c'est-à-dire si son revenu psychique a véritablement été supérieur au coût. Il est possible que son coût se révèle plus grand que son revenu et que par conséquent il ait perdu dans l'échange.

Il est pratique de distinguer les deux points de vue desquels l'agent juge son action comme *ex ante* et *ex post*. *Ex ante* représente sa position quand il doit décider du cours d'une action ; c'est la réflexion qui compte et qui importe pour l'action humaine. C'est l'agent réfléchissant aux diverses possibilités et aux conséquences de chacune. *Ex post* est l'enregistrement de son observation des résultats de l'action passée. C'est le jugement de ses actions passées et de leurs résultats. Ainsi, *ex ante* il choisira toujours le cours le plus avantageux dans son action et fera toujours un profit psychique, le revenu excédant le coût. *Ex post* il peut avoir gagné ou perdu dans l'action. Le revenu peut dépasser ou non le coût, en fonction de sa qualité d'entrepreneur lorsqu'il a décidé de son action initiale. Il est clair que ses jugements *ex post* sont principalement utiles pour lui quand il s'agit de peser le pour et le contre dans ses réflexions *ex ante* pour une action future.

Supposons qu'un consommateur final achète un produit et se rende compte par la suite qu'il s'est trompé dans cet achat et que le bien n'a que peu ou pas de valeur pour lui. Un individu pourrait ainsi acheter un gâteau et constater qu'il ne l'aime pas du tout. *Ex ante* l'utilité (espérée) du gâteau était plus grande que l'utilité marginale de la monnaie cédée au cours de l'achat ; *ex post* il se rend compte qu'il a commis une erreur et que s'il devait le refaire il n'achèterait pas le gâteau. L'achat était de la responsabilité du consommateur et il doit accepter la perte comme le profit résultant de ses transactions volontaires. Bien entendu, personne ne peut revivre le passé, mais on peut utiliser ses connaissances, par exemple pour éviter d'acheter à nouveau un tel gâteau. Il devrait être évident que le gâteau, une fois acheté, peut avoir peu ou aucune valeur même si l'individu a payé à l'origine plusieurs grains d'or pour se le procurer. Le *coût* du gâteau était l'utilité marginale perdue des trois grains d'or payés pour lui. Mais ce coût payé *dans le passé* ne peut pas conférer de valeur au gâteau *maintenant*. Cela semble évident et pourtant l'économie a toujours souffert d'avoir négligé cette vérité, en particulier au dix-neuvième siècle, sous la forme de diverses théories expliquant la valeur par les « coûts ». Ces théories des coûts affirmaient que la valeur des biens leur était conférée par les coûts ou les sacrifices effectués pour les obtenir par le passé. Il est au contraire clair que la valeur ne peut être conférée à un bien que par les désirs des individus voulant les utiliser directement dans le *présent* ou par l'espoir de les vendre à de tels individus dans le *futur*.²³

Nous pouvons modifier l'histoire de l'acheteur ci-dessus en prenant le cas où cet acheteur n'est pas un consommateur final mais plutôt un acheteur spéculateur anticipant une hausse future du prix. Dans ce cas un revenu plus élevé pour lui constituera l'utilité marginale d'une détention en vue d'une vente future à un prix supérieur, prix auquel il retranchera les coûts de stockage.

D. Planification et gamme de choix

Il devrait être évident que l'instauration de la monnaie élargit énormément la liste des choix ouverts à chacun. La liste des usages possibles pouvant être satisfaits par les unités monétaires est bien plus grande que

²³ Comme le dit Wicksteed : « Les efforts sont régulés par les valeurs anticipées, mais les valeurs ne sont pas contrôlées par les efforts précédents, » et « La valeur de ce que vous avez n'est pas affecté par la valeur de ce que vous avez abandonné ou cédé afin de l'obtenir. Mais la mesure des avantages auxquels vous acceptez de renoncer afin d'obtenir une chose est déterminée par la valeur que vous en attendez lorsque vous l'aurez. » (Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, p. 93 et 89).

le nombre des usages que peuvent rendre des biens individuels. Des chevaux ou des maisons peuvent être consacrés à plusieurs usages, des matières premières à de nombreux domaines de la production mais la monnaie peut être consacrée à des dépenses pour *tout* type de bien échangeable dans la société, qu'il s'agisse d'une marchandise tangible ou d'un service intangible, d'un bien de consommation, du capital ou naturel, ou encore d'un titre sur ces biens. La monnaie sert à grandement élargir la gamme des choix et devient elle-même un *moyen* clé à allouer entre les fins possibles ayant la plus grande valeur.²⁴

Il pourrait être utile de voir à ce stade ce que chaque personne fait dans l'action. Tout individu cherche toujours à allouer les moyens à celles de ses fins qui ont le plus de valeur, en fonction de leur classement sur son échelle de valeur. Ses actions en général, et ses actions *dans l'échange* en particulier, sont toujours le résultat de certaines attentes de sa part, attentes du cours le plus favorable qu'il pourrait suivre. Il suit toujours la voie dont il *s'attend* à ce qu'elle lui rapporte la fin disponible la mieux classée à un certain moment du futur (qui peut parfois être si proche qu'il en est presque immédiat), et lui rapporte par conséquent un profit psychique de l'action. S'il se montre avoir agi de manière erronée, de sorte qu'un autre choix d'action lui aurait rapporté un revenu psychique plus grand, alors il a subi une perte. *Ex ante* il apprécie sa situation, présente et future, choisit entre ses évaluations, essaie d'obtenir celles qui ont le plus de valeur grâce à son « expérience » et choisit ensuite d'entreprendre des actions sur la base de ces *plans*. Ces plans sont ses décisions concernant l'action future, basées sur son classement des fins et sur ses connaissances supposées de la façon de les atteindre. Tout individu est par conséquent constamment en train de *planifier*. Cette planification peut aller d'un investissement impressionnant dans une nouvelle usine d'acier jusqu'à la décision d'un petit garçon de dépenser deux centimes pour acheter un bonbon, mais il s'agit néanmoins d'une planification.²⁵ Il est donc faux d'affirmer qu'une société de marché libre est « non planifiée » ; au contraire, chaque individu planifie pour lui-même.

²⁴ Nous verrons plus loin, au chapitre 11, que la monnaie, une fois établie sur le marché, est le seul bien à ne pas conduire à un bénéfice général quand sa quantité est augmentée.

²⁵ « Planifier » ne signifie pas nécessairement que l'individu ait réfléchi longuement et intensément sur une décision et sur l'action qui s'ensuit. Il peut avoir pris sa décision presque instantanément. Il s'agit pourtant encore d'une action planifiée. Comme toute action a un but et n'est pas un simple réflexe, il doit toujours y avoir eu, avant l'action, une décision d'agir ainsi que des évaluations. Il y a donc toujours planification.

Mais le fait que les plans individuels ne semblent pas coordonnés ne conduit-il pas au « chaos » ? Au contraire. Premièrement le système de l'échange coordonne les plans individuels en faisant faire un bénéfice aux *deux* parties de chaque échange. Deuxièmement le coeur de cet ouvrage est consacré à une explication et à une analyse des principes et de l'ordre qui déterminent les divers phénomènes de l'échange dans une économie monétaire : prix, production, dépenses, etc. Loin d'être chaotique, la structure de l'économie monétaire présente un tableau complexe, systématique et peut être déduit de l'existence fondamentale de l'action humaine et de l'échange indirect.²⁶

6. Les relations entre les prix des biens de consommation

Ainsi à tout instant, le consommateur est confronté aux prix monétaires déjà existant des divers biens de consommation du marché. Sur la base de son échelle d'utilité, il détermine le classement des diverses unités des différents biens et de la monnaie, et ces classements déterminent combien d'argent il dépensera pour chacun des biens. En particulier, *il dépensera de la monnaie sur chaque bien particulier jusqu'à ce que l'utilité marginale de l'ajout d'une unité du bien cesse d'être supérieure à l'utilité marginale que son prix monétaire a pour lui*. Telle est la loi de l'action du consommateur dans une économie de marché. Quand il dépense de l'argent pour un bien, l'utilité marginale des nouvelles unités diminue alors que l'utilité marginale de la monnaie cédée augmente, jusqu'à ce qu'il cesse de dépenser pour ce bien. Dans les cas où l'utilité marginale d'une seule unité du bien est inférieure à l'utilité marginale de son prix monétaire, l'individu n'achètera pas du tout ce bien. De cette façon les demandes individuelles sont déterminées pour chaque bien et par conséquent aussi les demandes globales du marché pour l'ensemble des acheteurs. La position de la demande du marché détermine ce que sera le prix du marché dans le futur immédiat. Ainsi, si nous considérons l'action comme divisée en périodes constituées de « jours », alors les acheteurs individuels établissent leurs classements et leurs demandes sur la base des prix existant à la fin du jour 1, et ces demandes déterminent ce que seront les prix à la fin du jour 2.

Le lecteur est renvoyé maintenant à la discussion du chapitre 2, sections 9 et 10. L'analyse qui y vaut pour des conditions de troc s'applique

²⁶ L'économie « doit en tout cas comprendre et impliquer une étude de la façon dont les membres [...] de la société géreront spontanément leurs propres ressources et des relations qu'ils entretiendront spontanément entre eux. » Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 15–16.

tout aussi bien aux prix monétaires. A la fin de chaque jour les demandes (ou plutôt les demandes totales) et le stock existant ce jour établissent le prix d'équilibre du marché du jour. Dans une économie monétaire, ces facteurs déterminent les prix monétaires des différents biens pour ce jour-là. L'analyse des changements du prix d'un bien, effectuée au chapitre 2, est directement applicable ici. Dans une économie monétaire les marchés les plus importants sont naturellement continus car des biens continuent d'être produits chaque jour. Les changements de l'offre et de la demande ou les changements de la demande totale et de la quantité en stock ont exactement les mêmes effets que dans une économie de troc. Un accroissement de la demande totale du marché par rapport au jour précédent tend à faire monter le prix monétaire du jour ; une augmentation du stock disponible tend à faire baisser le prix, etc. Comme pour le troc, le stock de chaque bien, à la fin de chaque jour, a été transféré vers les mains des possesseurs les plus empressés.

Jusqu'ici nous nous sommes concentrés sur la détermination du prix monétaire de chaque bien de consommation, sans consacrer beaucoup d'attention aux relations entre ces prix. Les interrelations devraient cependant être claires. Les biens disponibles sont classés, ainsi que la possibilité de conserver la marchandise monétaire dans ses encaisses, sur les échelles de valeur individuelles. Puis, conformément aux classements et à la loi de l'utilité, l'individu alloue ses unités monétaires vers les usages ayant le plus de valeur : les divers biens de consommation, l'investissement dans divers facteurs et l'augmentation de ses encaisses. Reprenons la question de la distribution choisie entre consommation et investissement et celle de l'augmentation des encaisses monétaires à des chapitres ultérieurs, et étudions uniquement les relations entre les prix des biens de consommation.

La loi des relations entre les biens de consommation est : *Plus il existe de substituts disponibles à un bien donné, plus les demandes individuelles et globales de ce bien tendront à être élastiques*. De par la définition d'un « bien », deux biens ne peuvent pas être de « parfaits substituts » l'un pour l'autre, car si les consommateurs les considéraient comme totalement identiques ils ne formeraient par définition qu'un seul bien. Tous les biens de consommation sont, par ailleurs, des substituts *partiels* les uns des autres. Quand un homme range sur son échelle de valeur la myriade de biens disponibles et qu'il compare les utilités décroissantes de chacun, il les traite tous comme des substituts partiels les uns des autres. Tout changement de rang d'un bien modifie obligatoirement les classements de tous les autres biens, car tous ces classements sont ordinaux et relatifs. Un prix plus élevé pour un bien (à cause par exemple d'une diminution du stock produit) tendra à déplacer la de-

mande des consommateurs de ce bien vers d'autres biens de consommation, et leurs demandes tendront donc à croître. Inversement une augmentation du stock et une baisse consécutive du prix d'un bien tendra à déplacer la demande des consommateurs vers celui-ci et à faire baisser les demandes pour les autres biens (plus pour certains que pour d'autres, bien sûr).

C'est une erreur de penser que seuls des biens techniquement similaires constituent des substituts les uns aux autres. Plus les consommateurs dépensent d'argent pour le porc, moins ils en ont à dépenser pour du boeuf, ou plus ils dépensent en voyages moins ils ont à dépenser en postes de télévision. Supposons qu'une réduction de son offre face monter le prix du porc sur le marché ; il est clair que la quantité demandée ainsi que le prix du boeuf seront affectés par ce changement. *Si la demande de porc est plus qu'unitairement élastique dans cet intervalle*, alors le prix plus élevé fera que moins d'argent sera dépensé en porc et que davantage de monnaie tendra à être transférée vers un substitut comme le boeuf. Les demandes de boeuf augmenteront et le prix du boeuf tendra à monter. Inversement, si la demande de porc est *inélastique*, les consommateurs dépenseront davantage d'argent en porc et le résultat sera une baisse de la demande de boeuf et donc de son prix. De telles relations de substitution valent toutefois jusqu'à un certain degré pour tous les biens, puisque tous ces biens sont des substituts entre eux ; en effet chaque bien participe à une compétition pour obtenir le stock de monnaie des consommateurs. Bien sûr certains biens sont des substituts plus « proches » que d'autres et les relations entre eux seront plus fortes qu'entre les autres. L'étroitesse de la substitution dépend cependant de circonstances particulières de la part du consommateur et de ses préférences plus que d'une similitude technique.

Ainsi, les biens de consommation, dans la mesure où ils sont des substituts entre eux, sont reliés comme suit : Quand le stock de *A* augmente et que le prix de *A* baisse en conséquence, (1) *si* la demande de *A* est élastique il y aura une tendance à la baisse des demandes de *B*, *C*, *D*, etc., et donc à une baisse consécutive de leur prix ; (2) *si* la demande de *A* est inélastique il y aura une hausse des demandes de *B*, *C*, *D*, etc., et donc à une hausse consécutive de leur prix ; (3) *si* la demande a une élasticité exactement neutre (unitaire), de sorte que la quantité de monnaie dépensée pour *A* ne change pas, il n'y aura aucun effet sur les demandes et les prix des autres biens.

A mesure que l'économie se développe et que la civilisation prospère il y a une grande expansion du type des biens disponibles et donc du nombre des biens pouvant être substitués les uns aux autres. Il existe par conséquent une tendance à ce que les demandes des divers biens de

consommation deviennent davantage élastiques, bien qu'elles continueront à varier entre très élastique et très inélastique. Dans la mesure où la multiplication des substituts tend à rendre les courbes de demande élastiques, le premier type d'interaction tendra à prédominer. De plus, lorsque de *nouveaux* types de biens entrent sur le marché, il est clair qu'ils retireront une partie de la demande monétaire à d'autres produits substituts et engendreront donc le premier type de réaction.

Les relations de substitution des biens de consommation ont été présentées de manière fort convaincante dans ce passage de Philip Wicksteed :

Il est suffisamment évident que lorsqu'une femme va au marché sans savoir si elle achètera ou non de nouvelles pommes de terre, ou des poulets, le prix auquel elle les trouve et auquel elle peut les avoir peut la déterminer dans un sens ou dans l'autre [...]. Le prix est en effet la première et la plus évidente indication de la nature des possibilités auxquelles elle renonce si elle effectue un achat envisagé. Mais il est presque aussi évident que non seulement le prix de ces choses particulières mais aussi le prix d'un grand nombre d'autres choses affecteront le problème. Si les vieilles pommes de terre, bonnes et saines peuvent être obtenues à bas prix, celle qui fait ses courses sera moins disposée à payer un prix élevé pour les nouvelles, parce qu'il existe une autre possibilité disponible à de bonnes conditions [...]. Si la ménagère envisage de faire honneur à un petit rassemblement de voisins en apportant quelques poulets pour leur faire plaisir au souper, il est possible qu'elle puisse les traiter avec le respect qu'il convient, sans que ce soit avec distinction, en les remplaçant par quelques livres de morue. Et dans ce cas non seulement le prix des poulets mais aussi celui de la morue tendra à intervenir dans son choix. [...]

Mais de quoi dépend l'importance ... [qu'à la différence de prix entre le poulet et la morue] ? Probablement de la différence du prix de choses qui n'ont pas de lien évident avec le poulet ou la morue. Un père ou une mère peuvent avoir des ambitions pour l'éducation ou la réussite de leurs enfants, et être prêts à réduire leurs dépenses d'autres biens afin de leur faire plaisir. De tels parents peuvent être prêts à accepter [...] de recevoir leurs invités de façon moins somptueuse que ne le demande l'usage, et dans le même temps payer des leçons de français ou de violon à leurs enfants. Dans ces cas la question de savoir s'il faut acheter de nouvelles ou d'anciennes pommes de terre, ou d'offrir à ses amis du poulet ou de la morue, ou ni l'un ni l'autre, peut être affectée par

les conditions permettant de donner des leçons de français ou de musique d'une qualité satisfaisante.²⁷

Alors que tous les biens de consommation sont en concurrence entre eux pour s'attirer les achats du consommateur, certains biens sont également *complémentaires*. Il s'agit de biens dont les usages sont étroitement associés par les consommateurs, de sorte que les mouvements de leur demande sont susceptibles d'être fortement liés. Un exemple de biens de consommation complémentaires nous est donné par les *clubs de golf* et les *balles de golf*, deux biens dont les demandes tendent à augmenter et diminuer ensemble. Dans ce cas, par exemple, une augmentation de l'offre de balles de golfs tendra à causer une *chute* de leur prix, qui tendra à faire monter la demande de *clubs de golf* ainsi que d'augmenter la quantité de balles de golf demandée. Ceci tendra à *faire monter* le prix des clubs de golfs. Ainsi, quand deux biens sont *complémentaires*, lorsque le stock de *A* augmente et que le prix de *A* baisse par conséquent, la demande de *B* augmente et son prix tend à *monter*. Comme la baisse du prix d'un bien augmentera toujours la quantité demandée du bien (en raison de la loi de la demande), ceci stimulera toujours la demande du bien complémentaire et tendra ainsi à faire monter son prix.²⁸ Pour que cet effet se produise l'élasticité de la demande du bien original n'a pas d'importance.

Résumons ces relations entre les biens de consommation :

Biens substituables

Si le stock de *A* augmente et que le prix de *A* baisse, et que la *courbe de demande* de *A* est :

- Inélastique* : La demande et le prix de *B, C, D, ... augmentent*
- Élastique* : La demande et le prix de *B, C, D, ... baissent*
- Neutre* : Aucun effet sur *B, C, D, ...*

Biens complémentaires

Si le stock de *A* augmente et que le prix de *A* baisse : la courbe de demande et le prix de *B, C, D, ... augmentent*.

(A moins que la courbe de demande de *A* ne soit verticale et où alors il n'y a aucun effet.)

Tous les biens sont substituables entre eux, alors que peu sont complémentaires. Quand ils sont aussi complémentaires, alors l'effet com-

²⁷ Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 21-22.

²⁸ L'exception correspond aux cas où la courbe de demande du bien est directement verticale et où il n'y aura alors aucun effet sur le bien complémentaire.

plémentaire se mélangera avec l'effet de substitution et la nature de chaque cas particulier sera déterminée selon l'effet qui sera le plus fort.

Cette discussion des relations entre biens de consommation n'a traité que de l'effet des changements du côté du *stock*, du côté de l'offre. Les effets sont différents quand le changement se produit dans la *demande* au lieu de la quantité en stock. Supposons que la demande du marché du bien *A* *augmente* — se déplace vers la droite. Cela signifie que, pour tout prix hypothétique, la quantité achetée de *A*, et donc la quantité de monnaie dépensée pour *A*, *augmente*. Mais, étant donnée l'offre (le stock) de monnaie dans la société, cela veut dire qu'il y aura des baisses dans les demandes d'un ou de plusieurs autres biens.²⁹ Davantage de monnaie dépensée sur le bien *A*, pour un stock monétaire donné, signifie qu'on en dépensera moins pour les biens *B*, *C*, *D*... Les courbes de demande de ces derniers biens « se déplacent vers la gauche » et le prix de ces biens *diminue*. Par conséquent l'effet de substituabilité de tous les biens entre eux est qu'une demande plus forte de *A*, résultant d'une *hausse* du prix de *A*, conduira à une demande plus faible et à des prix en baisse pour les biens *B*, *C*, *D*... Nous pouvons saisir cette relation plus pleinement en nous rendons compte que les demandes sont déterminées par les échelles de valeur individuelles et qu'une hausse de l'utilité marginale d'une unité de *A* signifie nécessairement une baisse relative de l'utilité des autres biens de consommation.

Dans la mesure où deux biens sont complémentaires, un autre effet tend à se produire. S'il y a une augmentation de la demande de clubs de golf, il est probable qu'elle sera accompagnée par une augmentation de la demande de balles de golf car les deux sont déterminées par un désir relatif plus grand de jouer au golf. Quand les changements proviennent du côté de la demande, les prix des biens complémentaires tendent à monter et à baisser ensemble. Dans ce cas nous ne devrions pas dire que la hausse de la demande de *A* a conduit à une hausse de la demande du bien complémentaire *B*, puisque les deux hausses étaient dues à une demande accrue du « paquet » de consommation dans lequel les deux biens sont intimement liés.

Nous pouvons désormais résumer les deux ensembles de relations entre les biens de consommation, pour des changements du stock et de la demande (la demande de rétention des offreurs peut être omise ici puisque cet élément spéculatif tend vers des estimations correctes du déterminant fondamental : la demande du consommateur).

²⁹ Nous omettons ici l'analyse du cas où l'augmentation de la demande résulte d'une baisse des encaisses monétaires et/ou d'une baisse de l'investissement.

Le tableau 10 indique les réactions des autres biens, *B, C, D*, aux changements des déterminants du bien *A*, dans la mesure où ces biens lui sont substituables ou complémentaires. Un signe « + » veut dire que le prix des autres biens réagit dans la *même* direction que le prix du bien *A* ; un signe « - » veut dire que le prix des autres biens réagit dans la direction *opposée*.

Tableau 10

Changement du prix de *B, C, D, ...*

Si <i>A</i> et le bien sont :	Changement du stock de <i>A</i>		Changement de la demande de <i>A</i>
Substituables	+	si la demande de <i>A</i> est <i>élastique</i>	-
	-	si la demande de <i>A</i> est <i>inélastique</i>	
	0 (rien)	si la demande de <i>A</i> est <i>unitaire</i>	
Complémentaires	-		+

Dans certains cas, un *ancien* stock d'un bien peut être évalué différemment du *nouveau* et peut par conséquent devenir un bien séparé. Ainsi, alors que de vieux clous bien conservés peuvent être considérés comme le même bien que des clous nouvellement produits, une vieille Ford ne sera pas considérée comme identique à une nouvelle. Il y aura cependant bel et bien une relation étroite entre les deux biens. Si l'offre de nouvelles Fords baisse et que leurs prix montent, les consommateurs tendront à transférer leur achat vers de vieilles Fords, tendant ainsi à faire monter le prix de ces dernières. Ainsi, une ancienne et une nouvelle marchandise techniquement similaires tendent à être de très proches substituts l'une de l'autre, leurs demandes et leurs prix tendant à être étroitement liés.

On a beaucoup écrit, dans la littérature économique traitant de la théorie de la consommation, en partant de « l'hypothèse » que chaque bien de consommation est désiré indépendamment des autres biens. En réalité, comme nous l'avons vu, les désirs portant sur divers biens sont par nécessité interdépendants, car tous sont rangés sur les échelles de valeur des consommateurs. Les utilités de chacun des biens sont relatives les unes par rapport aux autres. Ces valeurs classées des biens et de la

monnaie permettent la formation des demandes individuelles puis de la demande globale en monnaie de chaque bien.

7. Le prix et les services des biens durables

Pourquoi un homme achète-t-il un bien de consommation ? Comme nous l'avons vu au chapitre premier, un bien de consommation est désiré et recherché parce que l'agent croit qu'il servira à satisfaire ses désirs les plus pressés, ce qui lui permettra d'atteindre les fins auxquelles il accorde de la valeur. En d'autres termes le bien a de la valeur en raison des *services* qu'on s'attend à ce qu'il procure. Les marchandises tangibles comme la nourriture, les vêtements, les maisons, etc., et les services personnels intangibles, comme l'écoute médicale et les représentations de concert, sont dès lors similaires dans la vie du consommateur. Les deux sont évalués par le consommateur en fonction des services qu'ils lui rendent en satisfactions. Tout type de bien de consommation rapportera une certaine quantité de *services par unité de temps*. Ceux-ci peuvent être qualifiés de *services unitaires*. Quand ils sont échangeables ces services peuvent être vendus individuellement. Par ailleurs, quand un bien est une marchandise physique et est durable, il peut être intégralement vendu au consommateur, possédant ainsi en eux une accumulation de nombreux services unitaires attendus dans le futur. Quelles sont les relations entre les marchés et les prix des services unitaires et ceux du bien durable dans sa totalité ?

Toutes choses égales par ailleurs, il est évident qu'un bien *plus* durable a davantage de valeur qu'un bien *moins* durable parce qu'il représente davantage de services unitaires futurs. Supposons ainsi qu'il y ait deux postes de télévision, tous deux identiques quant au service offert au téléspectateur, mais que *A* ait une durée de vie attendue de cinq ans et *B* de dix ans. Bien que le service soit identique, *B* a deux fois plus de services à offrir que *A* au consommateur. Dès lors, sur le marché, le prix de *B* tendra à valoir deux fois le prix de *A*.³⁰

Pour des biens non durables le problème de la vente séparée du service du bien d'une part et du bien lui-même d'autre part n'existe pas. Comme ils offrent des services pendant une période relativement brève, ils sont presque toujours vendus comme un tout. Le beurre, les oeufs, les

³⁰ Strictement parlant ce n'est pas exact et la réserve importante à apporter est donnée ci-dessous. Comme, en raison de la préférence temporelle, les services actuels valent plus que les mêmes services dans le futur, et que ceux du futur proche valent plus que ceux du futur lointain, le prix de *B* vaudra moins que deux fois le prix de *A*.

céréales, etc., sont vendus dans leur totalité, avec tous leurs services. Peu de gens imagineraient de « louer » des oeufs. Les services personnels, à l'inverse, ne sont jamais vendus comme un tout car il n'est pas possible de faire respecter de force les contrats d'esclavage sur un marché libre. Personne n'achète ainsi un médecin, un avocat ou un pianiste à vie, pour lui rendre des services à volonté sans paiement supplémentaire. Les services personnels sont donc toujours vendus en unités séparées.

Le problème de décider si des services doivent être vendus séparément ou dans leur totalité avec le bien survient dans le cas de biens durables comme les maisons, les pianos, les smokings, les postes de télévision, etc. Nous avons vu qu'on ne vend pas les biens sous la forme d'une classe entière, mais en unités homogènes distinctes du stock : on ne vend par exemple pas « le pain » ou « les oeufs » mais « des miches de pain » ou « des douzaines d'oeufs ». Dans la présente analyse un bien peut être vendu soit comme unité physique complète — une maison, un poste de télévision, etc. — soit sous la forme d'unités de service pendant une période. Cette vente d'unités de service d'un bien durable est appelée *location* [*to rent = louer*] du bien. Le prix de l'unité de service est appelée le *loyer* ou la *rente*.

Comme le bien lui-même est seulement un paquet d'unités de services attendus, il est justifié de baser notre analyse sur *l'unité de service*. Il est clair que la demande et le prix d'une unité de service d'un bien de consommation seront exactement déterminés selon les mêmes principes que ceux énoncés dans la précédente analyse de ce chapitre.

Un bien durable possède en lui des unités de services qui s'accumuleront pendant une période. Supposons ainsi qu'une maison ait une durée de vie attendue de 20 ans. Imaginons que la location annuelle de cette maison ait un prix sur le marché, déterminé par l'offre et la demande du marché, de 10 onces d'or. Quel sera alors le prix de la maison elle-même sur le marché si on la vendait ? Comme le revenu de location annuel est de 10 onces (et qu'on s'attend à ce que cela continue), l'acheteur de la maison touchera un montant de 20×10 , soit 200 onces en revenus de location à venir. Le prix de la totalité de la maison tendra inexorablement à être égal à la valeur actualisée de ces 200 onces. Supposons ici pour simplifier qu'il n'y ait pas de phénomène de préférence temporelle et que la valeur actualisée des 200 onces soit donc égale à 200 onces. Dans ce cas le prix de la maison dans sa totalité tendrait à valoir 200 onces.

Supposons que le prix de marché de la maison dans sa totalité soit de 180 onces. Dans ce cas il y aura une ruée pour acheter la maison car il y a un profit monétaire à faire en achetant à 180 onces puis en la louant pour un revenu total de 200 onces. Cette action est similaire aux spécula-

teurs achetant un bien et espérant le revendre plus cher. A l'inverse, les propriétaires actuels de telles maisons (ou de *la* maison s'il n'y en a pas d'autres que le marché estime être le même bien) seront très réticents à vendre à ce prix car il est bien plus rentable de la louer que de la vendre. Ainsi, dans ces conditions, il y aura pour ce type de maison à vendre une demande considérablement plus grande que l'offre quand le prix est de 180 onces. La surenchère de la demande tendra à faire monter le prix vers 200 onces. Supposons au contraire que le prix se situe au-dessus de 200 onces. Dans ce cas il y aura pénurie de la demande d'achat, car il serait meilleur marché de louer que de payer la somme nécessaire pour l'acheter. A l'inverse les possesseurs préféreront nettement vendre la maison plutôt que la louer puisque le prix de vente est avantageux. L'excès de l'offre sur la demande au prix de 200 onces poussera le prix à la baisse jusqu'au point d'équilibre.

Ainsi, alors que tout type de prix de marché est déterminé comme dans les sections précédentes du présent chapitre, le marché détermine également les *relations* entre les prix. Nous avons vu qu'il existe un lien précis entre le prix des services unitaires d'un bien de consommation durable et le prix du bien dans sa totalité. Si ce lien est perturbé ou ne s'applique pas à un moment donné, les actions des individus du marché tendront à l'établir parce des possibilités de gains monétaires existent jusqu'à ce qu'il soit instauré et parce que l'action effectuée pour faire un tel bénéfice tend inévitablement à éliminer l'occasion. Il s'agit d'un cas « d'arbitrage », dans le même sens que lors de l'établissement du prix *unique* d'un bien sur le marché. S'il existe deux prix pour un bien, les gens courront acheter sur le marché le moins cher et pour en vendre davantage sur le marché le plus cher, jusqu'à ce que le jeu de l'offre et de la demande sur chaque marché établisse un prix « d'équilibre » et fasse disparaître les occasions d'arbitrage. Dans le cas d'un bien durable et de ses services il y a une *relation d'équilibre entre les prix*, que le marché tend à établir. *Le prix sur le marché du bien dans sa totalité est égal à la valeur actualisée (présente) de la somme des (futurs) revenus de location ou prix de location qu'on en attend.*

Les futurs revenus de location attendus ne sont bien sûr pas forcément une simple extrapolation des prix de location actuels. En fait, comme les prix changent sans cesse, il sera presque toujours vrai que les prix de location changeront dans le futur. Quand une personne achète un bien durable, elle achète ses services pour une durée s'étendant dans le futur ; elle s'intéresse par conséquent davantage aux taux *futurs* qu'aux taux *présents* ; elle prend simplement ces derniers comme guide possible pour

l'avenir.³¹ Imaginons maintenant que les individus du marché estiment en général que les loyers de cette maison seront pour la prochaine décennie, ou à peu près, plus bas qu'à présent. Le prix de la maison ne sera pas de 20×10 onces, mais d'un montant proportionnellement plus bas.

Nous allons à ce stade définir le « prix du bien dans sa totalité » comme sa *valeur capitalisée* [*capital value*] sur le marché, même s'il y a un risque [en anglais, NdT] de confusion possible avec le concept de « bien du capital » [*capital good*]. La valeur capitalisée d'un bien (que ce soit un bien de consommation, un bien du capital ou un facteur naturel) est le prix monétaire auquel il se vend, en tant que bien durable, à l'instant présent sur le marché. Le concept s'applique aux biens durables qui rendront des services dans le futur.³² La valeur capitalisée d'un bien de consommation tend à être égale à la valeur présente (actualisée) de la somme des loyers unitaires attendus.

La valeur capitalisée est à tout instant basée sur des anticipations concernant le prix des loyers futurs. Que se passe-t-il quand ces anticipations sont erronées ? Supposons par exemple que le marché s'attende à ce que le prix des loyers de cette maison augmente les prochaines années et fasse par conséquent monter la valeur capitalisée à plus de 200 onces. Imaginons de plus qu'au contraire, en réalité, le prix de location baisse. Cela signifie que la valeur capitalisée initiale du marché avait surestimé le revenu locatif de la maison. Ceux qui avaient vendu la maison à 250 onces, par exemple, ont gagné tandis que ceux qui ont acheté la maison afin de la louer ont perdu dans la transaction. Ainsi, ceux qui avaient mieux prévu que les autres font un bénéfice, alors que les mauvais prévisionnistes se retrouvent perdants suite à leurs transactions spéculatives.

Il est évident que de tels profits monétaires ne proviennent *pas* de prévisions seulement correctes *mais de prévisions plus correctes que celles des autres*. Si tous les individus avaient prévu correctement, alors la valeur capitalisée initiale aurait été inférieure à 200 onces, par exemple de 150 onces, prenant en compte la future baisse des prix locatifs. Dans ce cas aucun profit monétaire n'aurait eu lieu.³³ Il devrait être clair

³¹ Il faut garder à l'esprit que, strictement parlant, il n'existe pas de prix « présent » établi par le marché. Quand quelqu'un considère le prix d'un bien, il considère que le prix qui a été consenti dans la dernière transaction enregistrée sur le marché. Le prix « présent » est toujours en réalité le prix historique du passé le plus immédiat (disons il y a une demi-heure). Ce qui intéresse l'agent, c'est ce que seront les divers prix à divers instants de l'avenir.

³² A propos des différents usages du terme de « valeur », voir l'annexe B, « De la valeur », ci-dessous.

³³ Les concepts de profit et de perte monétaires ainsi que leur relation vis-à-vis de la capitalisation seront étudié plus loin.

que les gains et les pertes sont les conséquences de l'action librement entreprise des gagnants et des perdants eux-mêmes. Celui qui a acheté un bien pour le louer à ce qui se révèle être une valeur capitalisée excessive ne peut s'en prendre qu'à lui-même pour avoir été trop optimiste quand au rendement monétaire de son investissement. Celui qui vend à une valeur capitalisée plus élevée que le revenu locatif final est récompensé de sa sagacité par le biais des décisions volontairement prises par toutes les parties. Et puisque les prévisionnistes à succès sont de fait récompensés, et que les mauvais sont pénalisés, en proportion respectivement de leurs bons et de leurs mauvais jugements, le marché tend à établir et à maintenir une qualité de prévision aussi bonne qu'il est humainement possible.

La relation d'équilibre entre la valeur capitalisée sur le marché et la somme des loyers futurs *attendus* est un équilibre au jour le jour, que le marché tend toujours à établir. Il est analogue à l'*équilibre quotidien* du prix d'un bien établi par l'offre et la demande sur le marché. D'un autre côté la relation d'équilibre entre valeur capitalisée actuelle et loyers futurs *effectifs* n'est qu'une tendance à long terme suscitée par l'encouragement que le marché donne aux prévisionnistes à succès. Cette relation est celle d'un équilibre *final*, similaire aux prix d'*équilibre final* qui fixent le but vers lequel tendent les prix quotidiens. L'étude de la valeur capitalisée et des prix locatifs réclame une analyse supplémentaire par l'offre et la demande. La détermination du prix locatif unitaire ne présente aucun problème. La détermination du prix de la valeur capitalisée nécessite cependant d'être modifiée pour tenir compte de cette dépendance envers et de la relation avec le prix de location. La *demande* d'un bien durable sera désormais non seulement une demande d'usage direct mais *aussi*, de la part d'autres personnes, une *demande d'investissement par le biais d'une location future*. Si quelqu'un sent que le prix du marché d'une valeur capitalisée d'un bien est inférieur au revenu qu'il peut obtenir par une location future, il achètera le bien et entrera sur le marché de la location comme offreur. De même, la *demande de rétention* du bien complet ne se fera pas seulement en vue d'une utilisation directe ou d'une spéculation du prix à la hausse, mais *aussi* dans le but de louer le bien plus tard. Si le possesseur d'un bien durable croit que le prix de vente (la valeur capitalisée) est inférieur à ce qu'il peut obtenir en le louant, il retiendra son offre et louera le bien. La valeur capitalisée du bien sera telle qu'elle permettra de liquider la totalité du stock et que le total de toutes ces demandes du bien sera en équilibre. La demande de rétention des acheteurs sera due, comme avant, à leur demande de rétention de monnaie, alors que les vendeurs du bien dans sa totalité et de services unitaires demanderont de la monnaie en échange.

Dit autrement, pour tout bien de consommation, les possesseurs ont le choix entre le consommer directement ou le vendre contre de l'argent. Dans le cas des biens de consommation durables les possesseurs peuvent faire l'une des choses suivantes avec le bien : l'utiliser directement, le vendre dans sa totalité, ou *le louer* — en vendant ses unités de service tout au long d'une période. Nous avons déjà vu que si l'utilisation directe se trouve la mieux placée sur son échelle de valeur, l'individu utilise le bien et ne met pas son stock sur le marché. Si le vendre en totalité est la meilleure solution suivant son échelle de valeur, il entre sur le marché « capitalisé » du bien en tant qu'offreur. Si le louer est la meilleure solution d'après son échelle de valeur, alors il entre sur le marché « locatif » du bien en tant qu'offreur. Laquelle des deux possibilités occupera la place la plus élevée sur son échelle de valeur dépend de son estimation de l'option qui lui rapportera le revenu monétaire le plus élevé. L'allure des courbes d'offre des marchés capitalisé et locatif sera soit croissante soit verticale, car plus le revenu attendu est grand, moins grande sera la quantité réservée à l'usage direct. Il est clair que les offres des deux marchés sont inter-connectées. Elles tendront à parvenir à un équilibre quand la relation des prix d'équilibre s'établit entre eux.

De même les non possesseurs d'un bien devront à tout moment choisir entre (a) ne pas l'acheter et conserver leur argent, (b) l'acheter franchement et (c) le louer. Ils choisiront la voie la plus haut située sur leur échelle de valeur, laquelle dépend partiellement de leur demande de monnaie et de leur estimation du type d'achat qui sera le moins cher. S'ils décident d'acheter, ils achèteront sur ce qu'ils estiment être le marché le moins cher ; ils peuvent ensuite utiliser le bien directement ou le revendre sur le marché le plus cher. Ainsi, si la valeur capitalisée de la maison est de 200 onces et qu'un acheteur estime que le total des prix de location sera de 220, il achètera la totalité du bien à 200 et pourra après cela soit l'utiliser directement soit entrer sur le marché locatif en tant qu'offreur afin de gagner les 220 onces attendues. Ce dernier choix dépend à nouveau de son échelle de valeur. Il s'agit d'un autre exemple de l'action d'arbitrage déjà expliquée et l'effet est de connecter les courbes de demande de ces deux types de marchés pour les biens durables.

Il faut noter ici que dans certains cas le contrat de location lui-même prend les contours d'un contrat capitalisé et intègre l'estimation de rendements futurs. Tel est le cas avec un contrat de location à *long terme*. Supposons que *A* prévoit de louer une maison à *B* pour 30 ans, à un prix annuel donné. Dès lors, au lieu de changer continuellement, le prix de location est *fixé* par le contrat initial. Ici encore l'offre et la demande sont établies en fonction des diverses estimations individuelles concernant les évolutions changeantes des divers autres loyers pour le même type de

bien. S'il y a ainsi deux maisons identiques et que l'on s'attend à ce que la somme de loyers variables de la maison *A* pendant les 30 ans à venir soit de 300 onces, alors le prix de location à long terme de la maison *B* tendra à s'établir à 10 onces par an. Ici encore, il existe un lien similaire entre les marchés. *Le prix des loyers à long terme signés aujourd'hui tendra à être égal à la valeur actualisée de la somme des loyers fluctuants attendus pour des biens identiques.* Si l'analyse générale est que la somme des loyers sera de 360 onces, il y aura alors une forte demande de locations à long terme à 300 onces et une offre réduite de location à ce prix, jusqu'à ce que le prix de location à long terme soit arrivé à 12 onces par an, et que les sommes soient alors identiques. Ici aussi l'incertitude toujours présente quant à l'avenir conduit les prévisionnistes les plus capables à gagner et les moins capables à perdre.³⁴

En réalité la préférence temporelle existe et la valeur présente (actualisée) des futurs loyers sera toujours plus faible que la somme de ces loyers. S'il n'en était pas ainsi la valeur capitalisée des biens très durables, ne s'usant que de manière imperceptible, serait presque infinie. Un bien immobilier dont on attend qu'il dure et qu'il soit demandé pendant des centaines d'années aurait un prix de vente presque infini. La raison pour laquelle il n'en est pas ainsi est que la *préférence temporelle* escompte les biens futurs conformément à la durée prise en compte. Comment on arrive au taux de préférence temporelle sera vu plus tard. Ce qui suit est toutefois une illustration de l'effet de la préférence temporelle sur la valeur capitalisée d'un bien. Imaginons un bien durable, prévu pour durer 10 ans et ayant une valeur locative attendue de 10 onces par an. Si le taux de la préférence temporelle est de 10 % par an, alors les loyers futurs et leur valeur actualisée sont les suivantes :

Années	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Loyers attendus	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Valeur actualisée*	9,0	8,1	7,3	6,7	6,0	5,4	4,9	4,4	4,0	3,6

Somme des valeurs actualisées = 59,4 onces = valeur capitalisée, par rapport à une somme de 100 onces de loyers futurs.

Au fur et à mesure que la date s'éloigne dans le futur, l'escompte composé devient plus fort, réduisant à la fin la valeur actualisée à un montant négligeable.

³⁴ Cf. Fetter, *Economic Principles*, pp. 158-160.

* En supposant que le paiement de la première année se fait dans un an à compter d'aujourd'hui.

Il est important de comprendre que le facteur de préférence temporelle ne conduit *pas* à des profits ou à des pertes monétaires comme le fait une prévision relativement correcte d'une situation incertaine. Si le taux de préférence temporelle est de 10 %, acheter le bien mentionné plus haut à 59,4 onces, le conserver et le louer pendant 10 ans pour toucher 100 onces ne constitue *pas* un profit monétaire. La monnaie présente bénéficiait d'une prime par rapport à la monnaie future et ce que cet homme a reçu était simplement le montant du revenu futur que le marché avait évalué à 59,4 onces de monnaie présente.

Nous pouvons en général résumer l'action des entrepreneurs dans le domaine des biens de consommation durables en disant qu'ils tendront à *investir* dans l'achat total de biens durables (déjà existants) quand ils croient que la valeur capitalisée actuelle du bien sur le marché est inférieure à la somme des revenus locatifs futurs (escomptés par la préférence temporelle) qu'ils percevront. Ils vendront ce type de biens intégralement s'ils pensent que la valeur capitalisée présente est supérieure à la somme escomptée des futurs revenus de la location. Les meilleurs prévisionnistes feront des profits, les moins bons subiront des pertes. Dans la mesure où les prévisions sont correctes ces occasions « d'arbitrage » tendront à disparaître.

Biens que nous ayons analysé les profits et les pertes d'arbitrage des entrepreneurs dans le cas de la vente par rapport à la location, nous devons encore découvrir pleinement les lois gouvernant les revenus entrepreneuriaux — revenus que les producteurs cherchent à obtenir au cours du processus de production. Ce problème sera analysé dans des chapitres ultérieurs.³⁵

8. Comparaisons de bien-être et satisfactions ultimes du consommateur

Parce que nous nous focalisons sur l'analyse de l'action de l'homme dans une économie monétaire, il ne faudrait pas penser que les vérités générales présentées au premier chapitre ne seraient plus valables. Au contraire, au premier chapitre elles étaient appliquées à des situations isolées du type de celle de Crusoë parce que nous partons logiquement de ces situations pour pouvoir être capables d'analyser les relations plus complexes de l'économie monétaire. Les vérités formulées dans ce pre-

³⁵ Pour une analyse de la valeur des biens durables, voir le brillant traitement qui se trouve dans Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 339–357 ; Fetter, *Economic Principles*, pp. 111–121 et Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, 101–111.

mier chapitre sont toutefois toujours applicables, non seulement au travers des conséquences logiques appliquées au tissu monétaire, mais également directement à toutes les situations de l'économie monétaire où la monnaie n'intervient pas.

Il y a un autre sens dans lequel l'analyse du premier chapitre est directement applicable à une économie monétaire. Nous pouvons nous intéresser prioritairement à l'analyse de l'échange en partant de l'allocation de la monnaie par le consommateur en direction des usages ayant la plus grande valeur pour lui — sur la base des échelles de valeur individuelle. Nous ne devons cependant pas oublier le but *ultime* des dépenses monétaires du consommateur. Ce but est l'usage effectif des biens achetés pour atteindre les fins auxquelles ils donnent la plus haute valeur. Ainsi, pour les buts de l'analyse du *marché*, une fois que Jones a acheté trois livres de beurre, nous ne nous intéressons plus au beurre (en supposant qu'il n'y ait aucune chance que Jones revienne sur le marché pour revendre le beurre). Nous qualifions la vente de beurre au détail de vente *d'un bien de consommation parce qu'il s'agit de sa dernière vente contre de la monnaie au cours de la production de beurre*. Le bien est dès lors entre les mains du consommateur final. Le consommateur a pesé le pour et le contre de l'achat sur son échelle de valeur et a décidé de l'effectuer.

Strictement parlant nous ne devons jamais perdre de vue que cet achat par le consommateur n'est *pas* le point d'arrêt du beurre quand nous envisageons l'action humaine dans sa totalité. Le beurre doit être transporté jusqu'à la maison de notre homme. Puis Jones alloue les unités de beurre aux usages ayant le plus de valeur : un toast beurré, du beurre dans un gâteau, du beurre sur un petit pain au lait, etc. Pour utiliser le beurre dans un gâteau ou un sandwich, par exemple, Mme Jones cuit le gâteau ou prépare le sandwich puis le met sur la table où Jones le mange. Nous pouvons voir que l'analyse du premier chapitre reste vraie, en ce que les biens utiles — chevaux, beurre ou n'importe quoi d'autre — dans les mains du consommateur sont alloués conformément à leur utilité vers les usages où ils ont le plus de valeur. Nous pouvons également voir qu'en réalité le *beurre qui est vendu pour la dernière fois contre de la monnaie* n'était pas un bien de consommation mais un *bien du capital* — bien que d'un ordre inférieur à tous ceux des stades de production précédents. Des biens du capital sont produits, devant encore être combinés avec d'autres facteurs en vue de fournir le bien de consommation — le bien qui apporte finalement la satisfaction ultime au consommateur. D'un point de vue praxéologique complet, le beurre ne devient un bien de consommation que lorsqu'il est effectivement mangé ou « consommé » autrement par le consommateur ultime.

Du pur point de vue de la praxéologie — analyse formelle de l'action humaine sous tous ses aspects — il est inacceptable de qualifier le bien dans sa dernière vente au détail au consommateur de « bien de consommation ». Du point de vue de la subdivision de la praxéologie couvrant l'économie traditionnelle — celui de la catallaxie, science des échanges monétaires — il est toutefois pratique d'appeler « bien de consommation » le bien à son dernier stade de vente au détail. C'est la dernière étape du bien dans le tissu monétaire — le dernier point, dans la plupart des cas, où les producteurs peuvent investir de l'argent dans des facteurs. Qualifier le bien à ce dernier stade monétaire de « bien de consommation » est acceptable, pourvu que nous soyons conscients des réserves précédentes. Nous devons toujours nous rappeler que sans les étapes finales et l'allocation finale des consommateurs, l'ensemble du processus d'échange monétaire perdrait toute *raison d'être* [en français dans le texte]. L'économie ne peut pas se permettre d'écarter le stade final de la consommation simplement parce qu'elle se passe au-delà de l'univers monétaire ; c'est le but et la fin finals des transactions monétaires des individus dans la société.

Faire bien attention à ce point dissipera de nombreuses confusions. Il y a ainsi la question du revenu du consommateur. Au chapitre 3 nous avons analysé le revenu monétaire des consommateurs et l'objectif universel qu'est la maximisation du revenu psychique et avons indiqué dans une certaine mesure la relation entre les deux. Tout le monde essaie de maximiser ce dernier, qui comprend sur son échelle de valeur une grande quantité de biens de consommation, à la fois échangeables et non échangeables. Les biens échangeables font généralement partie de l'univers monétaire et peuvent par conséquent être achetés contre de l'argent, alors que les biens non échangeables ne peuvent pas l'être. Nous avons indiqué certaines des conséquences du fait que c'est le revenu *psychique* et non le revenu *monétaire* qui est maximisé, et comment cela introduit des réserves concernant la dépense d'efforts de travail et l'investissement en biens de production. Il est également vrai que le revenu psychique, étant purement subjectif, ne peut pas être mesuré. De plus, du point de vue de la praxéologie, nous ne pouvons même pas comparer de manière ordinaire le revenu psychique ou l'utilité d'une personne avec ceux d'une autre. Nous ne pouvons pas dire que le revenu (ou « l'utilité ») de *A* est plus grand que celui de *B*. Nous pouvons — au moins théoriquement — mesurer les revenus monétaires en additionnant les montants du revenu monétaire que touche chacun, mais ceci ne revient absolument pas à mesurer le revenu psychique. En outre, cela ne donne pas, comme l'on pourrait peut-être le croire, d'indication exacte sur la quantité de services que chaque individu obtient des seuls biens de consommation *échangeables*.

bles. Un revenu de 50 onces d'or une année peuvent ne pas signifier, et ne signifieront vraisemblablement pas, pour lui la même chose en termes de services rendus par des biens échangeables qu'un revenu de 50 onces une autre année. Le pouvoir d'achat de la monnaie en termes des autres biens change continuellement et il n'y a aucune façon de mesurer ces changements.

Nous pouvons bien entendu porter, comme historiens plus que comme économistes, des jugements imprécis en comparant le revenu « réel » au lieu du revenu monétaire au cours de certaines périodes. Ainsi, si Jones a perçu un revenu de 1000 onces une année et de 1200 l'année suivante et que les prix ont en général monté pendant l'année, le « revenu réel » de Jones en termes de biens achetables par la monnaie a considérablement moins monté que le revenu monétaire nominal, et a peut-être même baissé. Toutefois, comme nous le verrons plus loin, il n'existe pas de méthode précise permettant de mesurer ou même d'identifier le pouvoir d'achat de la monnaie et ses changements.

Même si nous nous confinons à une seule et même période, les revenus monétaires ne sont pas un guide infaillible. Il y a par exemple de nombreux biens de consommation qui peuvent être obtenus *à la fois* par le biais d'un échange monétaire et à l'extérieur de la sphère de la monnaie. Jones peut ainsi dépenser 18 onces par mois en nourriture, en loyer et en ménage alors que Smith ne dépense que neuf onces par mois. Ceci ne veut pas nécessairement dire que Jones obtient deux fois plus de services que Smith. Il se peut que Jones vive dans un hôtel qui lui offre ces services en échange de monnaie. Smith peut quant à lui être marié et obtenir ainsi les services de cuisine et de ménage en dehors de la sphère monétaire. Le revenu psychique que tire Smith de ces services peut être égal ou supérieur à celui de Jones malgré des dépenses monétaires plus réduites.

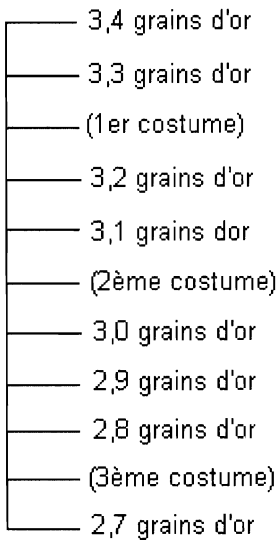
Nous ne pouvons toujours pas mesurer les revenus psychiques en nous limitant aux biens de la sphère monétaire. *A* et *B* peuvent vivre dans le même type de maison, mais comment l'observateur-économiste pourrait-il en déduire que les deux retirent la même quantité de satisfactions de cette maison ? A l'évidence les degrés de satisfaction seront probablement différents mais la simple existence du revenu ou de la propriété n'offre aucune indication quant au signe ou à l'ampleur de cette différence.

Il s'ensuit que la loi de l'utilité marginale décroissante de la monnaie ne s'applique qu'aux évaluations de *chaque individu*. Il ne peut être question de comparaisons de cette utilité entre différentes personnes. Nous ne pouvons donc pas affirmer, comme l'ont fait certains auteurs, qu'un dollar supplémentaire procure moins de satisfactions à Rockefeller

qu'à un pauvre. Si Rockefeller devenait soudainement pauvre, chaque dollar vaudrait alors plus pour lui qu'il ne le vaut maintenant ; de même, si le pauvre devenait soudainement riche, son échelle de valeur restant la même, chaque dollar vaudrait moins pour lui que maintenant. Mais ceci est loin d'être équivalent à tenter de comparer les satisfactions ou les évaluations subjectives de différents individus. Il est certainement possible qu'un Rockefeller tire plus de satisfactions des services de chacun de ses dollars qu'un individu pauvre mais très ascétique.

9. Quelques sophismes à propos de l'utilité

Une doctrine couramment soutenue par certains auteurs à propos de l'utilité est que le consommateur agit toujours de façon à ce que l'utilité marginale que chaque bien a pour lui soit *égale* au prix de ce bien. Pour comprendre cette thèse, examinons l'échelle de préférence de M. Jones envisageant l'achat d'un ou de plusieurs costumes (et nous supposerons que chaque costume est de la même qualité — est le même « bien »). Supposons que son échelle de valeur soit la suivante :



Et supposons aussi que le prix du marché soit de 2,9 grains le costume. Jones n'achètera pas un ou trois costumes mais deux. *Il achètera jusqu'à la dernière unité où, pour lui, l'utilité marginale décroissante du*

*costume est supérieure à l'utilité marginale croissante de la monnaie.*³⁶ Ceci est évident. Maintenant, si un auteur présente l'exposé en termes de biens hautement divisibles, comme le beurre, et en termes de petites unités de monnaie, comme des pennies, il est facile de sauter sans réfléchir à la conclusion que le consommateur agira pour tout bien de façon à rendre égales, au prix du marché, l'utilité marginale de la somme de monnaie et celle du bien. Il devrait toutefois être clair qu'il n'y a jamais « d'égalisation » de ce genre. Dans le cas du costume, le classement du deuxième costume se situe considérablement au-dessus du rang des 2,9 grains. Il n'y a donc pas égalisation. Même dans le cas des biens les plus divisibles il y aura encore une *différence de rang*, et non une égalité, entre les deux utilités. Quelqu'un peut acheter 11 onces de beurre à 10 centimes l'once jusqu'à ce qu'il n'y ait plus rien sur son échelle de valeur entre la 11ème once et les 10 cents ; mais il n'y aurait toujours pas *égalité*, mais différence de rang, la dernière once achetée se classant plus haut que la dernière somme de monnaie dépensée. Bien sûr, le consommateur essaie de dépenser son argent de sorte que les deux soient aussi proches l'une de l'autre que possible, mais elles ne peuvent jamais être égales.

De plus l'utilité marginale de chaque bien particulier, après que les achats ont été effectués, diffère par son rang de celle de toutes les autres. Prenons ainsi un grain d'or comme unité monétaire à étudier. Disons que les prix de marché donnés des différents biens sont les suivants :

- oeufs — 1 douzaine par grain ;
- beurre — 1 livre par grain ;
- pain — 1 miche par grain ;
- sucré — 1 pain par grain.

Chaque individu achètera alors chacune de ces marchandises jusqu'au dernier point où l'utilité marginale de l'unité dépasse l'utilité marginale d'un grain d'or. Pour l'un ceci peut correspondre à l'achat de cinq livres de beurre, de trois miches de pain, de deux pains de sucre, etc. Ceci voudrait dire qu'une sixième livre de beurre ou une quatrième miche de pain aurait une utilité marginale plus faible qu'un grain d'or cédé. Cependant l'utilité marginale de chaque bien différera encore par son rang de celle de tout autre et ne sera jamais égale à celle d'un autre.

Une autre doctrine, encore plus étrange, considère qu'à l'équilibre le rapport des utilités marginales des différents biens est égal au rapport de leurs prix. Sans entrer en détail dans la manière dont les auteurs arrivent à cette conclusion, nous pouvons nous apercevoir clairement de son ab-

³⁶ Nous mettons ici de côté les changements possibles de classement résultant de l'augmentation de l'utilité de la monnaie, ce qui compliquerait les choses de manière inutile.

surdité, car les utilités ne sont pas des quantités et ne peuvent donc pas être divisées.

Ces erreurs proviennent d'un sophisme apparenté : l'idée qu'un individu agira de façon à rendre égales à les utilités de chaque bien pour chacun de ses usages. Appliqué à la monnaie ceci entraînerait que l'unité marginale d'une unité monétaire soit égale pour toutes les dépenses de tout un chacun. Ceci est faux, car nous avons vu à l'instant que les utilités marginales des différents biens ne sont pas rendues égales. Les unités successives d'un bien sont allouées à la fin la plus désirée, puis à la deuxième satisfaction la plus désirée, etc. S'il existe plusieurs utilisations du bien, chacune permettant de dépenser plusieurs unités, l'utilité marginale d'une unité dans un usage continue de baisser à mesure que le stock augmente. Au fur et à mesure que les biens sont ach t s, l'utilité marginale de chacun d'eux diminue et un individu peut allouer son argent d'abord au premier usage, puis à un autre, puis revenir ensuite à nouveau au premier usage. Il n'y a toutefois aucun cas d'égalisation des utilités marginales.

Le dogme de l'égalisation des utilités marginales est peut-être le mieux illustré par le passage suivant, écrit par celui qui a peut-être inauguré cet argument :

Soit s la totalité du stock d'un bien et permettons lui deux usage distincts. Nous pouvons alors noter x_1 et y_1 les deux quantités appropriées à ces usages, la condition étant que $x_1 + y_1 = s$. On peut faire comme si l'individu utilisait successivement de petites quantités du bien ; or la nature humaine tend inévitablement à choisir la voie qui apparaît comme offrant le plus grand bénéfice sur le moment. Ainsi, si l'individu reste satisfait de la distribution qu'il a faite, il s'ensuit qu'aucune modification ne lui apporterait davantage de plaisir ; ce qui revient à dire qu'un incrément du bien lui apporterait exactement autant d'utilité dans un usage que dans un autre. Soit u_1 et u_2 les incréments d'utilité qui pourraient respectivement provenir de la consommation d'un incrément du bien des deux différentes façons. Quand la distribution est terminée nous devrions avoir : $u_1 = u_2$ [...]. Le même raisonnement [...] s'appliquera évidemment à n'importe quel couple d'usages et donc à tous les usages simultanément, de sorte que nous obtenons une série de $n-1$ équations, n étant le nombre de manières d'utiliser le bien. Le résultat général est que le bien, s'il est consommé par un être parfaitement sage, doit être consommé en produisant le maximum d'utilité.³⁷

³⁷ W. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy* (3 me édition ; Londres : Macmillan & Co., 1888), pp. 59-60.

Les principales erreurs consistent ici à concevoir l'utilité comme une certaine quantité, fonction donnée d'un incrément du bien, et de traiter le problème en termes d'infiniment petits. Les deux procédures sont fallacieuses. Les utilités ne sont pas des quantités mais des rangs et les quantités successives d'un bien qui sont utilisées correspondent toujours à des unités discrètes et non à des unités infiniment petites. Si les unités sont discrètes, le rang de chacune diffère de celui de toutes les autres et il ne peut être question de les rendre égaux.

Beaucoup d'erreurs commises au cours de discussions sur l'utilité proviennent de l'hypothèse que ce serait une certaine sorte de quantité, mesurable au moins en principe. Lorsque nous nous référons à la « maximisation » de l'utilité par le consommateur, par exemple, nous ne parlons *pas* d'un stock donné ou d'une quantité donnée de quelque chose qu'il faudrait maximiser. Nous parlons de la *position ayant le rang le plus élevé* sur l'échelle de valeur de l'individu. C'est de même l'hypothèse d'un infiniment petit, ajouté à la croyance en une utilité qui serait une quantité, qui conduit à l'erreur consistant à traiter l'utilité marginale comme la dérivée mathématique de l'intégrale « utilité totale » des différentes unités d'un bien. En réalité il n'existe pas de relation de ce type et il ne peut exister de chose comme « l'utilité totale », mais uniquement une utilité marginale d'une unité *plus grande*. La taille de l'unité dépend de sa pertinence vis-à-vis d'une action particulière.³⁸

Ceci illustre l'un des graves dangers de la méthode mathématique en économie, car cette méthode porte en elle le biais de l'hypothèse de continuité, de pas infiniment petits. La plupart des auteurs de textes économiques considèrent cette hypothèse comme une fiction inoffensive et potentiellement très utile et soulignent son grand succès dans le domaine de la physique. Ils oublient les énormes différences entre le monde de la physique et celui de l'action humaine. Le problème n'est pas simplement d'acquérir les outils de mesure microscopiques que la physique a développés. La différence cruciale tient à ce que la physique traite d'objets inanimés qui *se déplacent* mais n'*agissent* pas. Les mouvements de ces objets peuvent être étudiés comme étant gouvernés par des lois précises et quantitativement déterminées, pouvant être soigneusement exprimées sous la forme de fonctions mathématiques. Comme ces lois décrivent précisément des trajectoires données du mouvement, il n'y a aucun risque du tout à introduire des hypothèses simplificatrices de continuité et de pas infiniment petits.

³⁸ Voir l'annexe A ci-dessous, « L'utilité marginale décroissante de la monnaie », et Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics. »

Les êtres humains ne se déplacent toutefois pas de cette façon : ils agissent de manière intentionnelle, en utilisant des moyens pour parvenir à leurs fins. La recherche des causes de l'action humaine est dès lors radicalement différente de la recherche des lois du mouvement des objets physiques. En particulier l'être humain ne peut pas se représenter un pas infiniment petit : ce dernier n'a donc aucun sens pour lui et n'est pas pertinent vis-à-vis de son action. Si, par exemple, une once d'un bien représente la plus petite unité que les êtres humains prendront en compte, alors l'once est l'unité fondamentale et nous ne pouvons pas faire comme ça l'hypothèse de continuité en parlant de petites fractions d'une once.

Le problème crucial de la théorie de l'utilité, que les auteurs mathématiciens négligent, est celui de *la taille de l'unité*. Avec l'hypothèse de continuité ceci n'est pas un problème du tout : cela pourrait difficilement en être un car l'unité envisagée sur le plan mathématique est infiniment petite et n'a donc littéralement *pas de taille*. Dans une analyse praxéologique de l'action humaine, ceci devient toutefois une question fondamentale. La taille de l'unité à prendre en compte dépend de la situation, et dans chacune des différentes situations cette unité devient l'unité *marginale*. Il n'existe rien d'autre qu'une simple relation d'ordre entre les utilités des unités de tailles différentes.

La tendance à traiter le problème de l'action humaine en termes d'égalité d'utilités ou de pas infiniment petits est également visible dans les récents écrits sur les « courbes d'indifférence ». Presque tout l'édifice contemporain de l'économie mathématique, en matière de théorie de la consommation, a été construit sur cette hypothèse « d'indifférence ». Sa base réside dans le traitement de grandes classes de combinaisons de deux biens, vis-à-vis desquelles l'individu est indifférent quand il doit les évaluer. En outre, les différences entre elles sont infiniment petites, de sorte que l'on peut tracer des courbes dérivables et des tangentes. L'erreur fondamentale est que « *l'indifférence* » *ne peut pas constituer une base pour l'action*. Si un individu était véritablement indifférent entre deux possibilités, il ne pourrait pas choisir entre elles et le choix ne pourrait ainsi pas être révélé par l'action. Nous nous intéressons à l'analyse de l'action humaine. Toute action démontre un choix basé sur la préférence : la préférence pour l'une des possibilités par rapport aux autres. Le concept d'indifférence n'a donc aucun rôle à jouer en économie ou dans une autre science praxéologique. S'il importe peu à quelqu'un d'utiliser 5,1 ou 5,2 onces de beurre, par exemple, parce que l'unité est trop petite pour qu'il en tienne compte, alors il n'y aura pas d'occasion d'action pour lui dans cette alternative. Il utilisera le beurre en le comptant en nombre d'unités d'onces et non en nombres d'unités

de dixièmes d'once. Il n'y a pour la même raison pas d'infiniment petits dans l'action humaine. Les seuls pas à envisager sont ceux qui comptent pour les êtres humains ; ils seront dès lors toujours finis et discrets.

L'erreur du raisonnement se basant sur « l'indifférence » est l'incapacité à apprécier le fait qu'un problème important dans le domaine de la *psychologie* peut n'avoir aucune importance dans le cadre de la praxéologie où se situe l'économie. La psychologie traite du *comment* ou du pourquoi un individu établit ses échelles de valeur, et à ce sujet il importe de savoir si cet individu est décidé ou au contraire enclin à être « indifférent » vis-à-vis de diverses alternatives. La praxéologie, quant à elle, est une science logique basée sur l'existence de l'action en soi ; elle cherche à expliquer et à interpréter l'action réelle dans son sens universel plus que dans son contenu concret. Son analyse des échelles de valeur est donc une déduction faite à partir de la nature de l'action humaine et non un essai spéculatif sur le fonctionnement interne de l'esprit. Il importe par conséquent peu à la praxéologie de savoir si un homme, devant se décider entre *A* et *B*, fait son choix de manière résolue et assurée ou s'il prend sa décision en jouant à pile ou face. Il s'agit d'un problème relevant de la psychologie ; la praxéologie ne s'occupe que du fait qu'il choisit par exemple *A* plutôt que *B* et que *A* est donc classé plus haut que *B* sur son échelle de préférence. La théorie de l'utilité ne se soucie pas de la psychologie ni du fonctionnement interne de l'esprit, mais fait partie d'une science distincte basée sur les implications logiques de la simple existence de l'action.

La praxéologie n'est pas non plus basée sur la psychologie behavioriste. En fait, dans la mesure où la praxéologie aborde la psychologie, ses principes sont opposés à ceux du behaviorisme. Comme nous l'avons vu, loin de simplement observer l'action comme nous observons et notons les mouvements des pierres, la praxéologie se base sur une distinction fondamentale entre l'action humaine et le mouvement de la matière non organique, à savoir que l'action humaine a pour *motif* d'atteindre certaines fins. Des moyens et des ressources sont utilisés pour parvenir à ces fins. Loin de laisser l'esprit hors du tableau la praxéologie repose fondamentalement sur l'axiome de base de l'action, action causée et mise en oeuvre par les esprits humains. La praxéologie ne s'intéresse toutefois ni au contenu de ces fins, ni à la manière d'y parvenir, ni à leur classement : elle s'occupe uniquement de l'analyse des implications logiques de l'existence de ces fins.

Certains auteurs, en séparant de manière artificielle les échelles de valeur de l'action réelle, sont allés jusqu'à essayer de découvrir les courbes d'indifférence des gens au moyen de questionnaires. Ces tentatives, en plus d'être critiquables du fait que l'indifférence n'est pas praxéologi-

quement valable, ne parviennent pas à comprendre que les échelles de valeur peuvent changer et changent continuellement, et que de tels questionnaires n'ont par conséquent pas leur place en économie. L'économie ne s'intéresse pas aux échelles de valeur fournies en réponse aux questionnaires mais aux valeurs en jeu dans l'action réelle. Comme le fait remarquer Ludwig von Mises, à propos de toutes ces tentatives de séparation des échelles de valeur de l'action :

[...] l'échelle de valeur n'est rien d'autre qu'un outil de pensée fabriqué ad hoc. L'échelle de valeur ne se manifeste que dans l'agir réel ; elle ne peut être discernée que par observation de l'agir réel. Il n'est par conséquent pas admissible de la mettre en contraste avec l'agir réel et de s'en servir comme référence pour apprécier les actions réelles.³⁹

Comme l'indifférence n'est pas pertinente vis-à-vis de l'action humaine, il s'ensuit que les deux termes d'une alternative ne peuvent pas occuper le même rang sur l'échelle de valeur d'un individu. S'ils étaient véritablement classés au même rang, alors ils ne pourraient pas constituer les termes d'une alternative et n'auraient donc pas d'effet sur l'action. Ainsi, non seulement les possibilités sont classées de manière ordinale sur l'échelle de valeur de tout homme, mais en outre elles sont classées sans qu'il y ait d'*ex aequo*, c'est-à-dire que chaque possibilité a un rang différent.

La célèbre illustration utilisée par les théoriciens de l'indifférence pour démontrer l'importance de l'indifférence pour l'action humaine est le cas de l'âne de Buridan. Il s'agit de la fable d'un âne qui se tient affamé à distance égale de deux bottes de foin également appétissantes, ou assoiffé à égale distance de deux points d'eau. Comme les deux bottes ou les deux sources sont également attirantes sur tous les points, l'âne ne peut choisir aucune d'elle et doit donc mourir de faim ou de soif. Cet exemple est supposé prouver la grande importance de l'indifférence pour l'action et donc constituer une indication quant à la manière dont

³⁹ Mises, *Human Action*, p. 102 [*L'Action Humaine*, p. 108]. Le docteur Bernardelli dit à juste titre : Si quelqu'un me demande *in abstracto* si l'amour de mon pays est plus grand que mon désir de liberté, je suis quelque peu perdu pour répondre, mais si je dois effectivement faire un choix entre un voyage dans mon pays et le danger de perdre ma liberté, le classement des intensités de mon désir devient parfaitement clair. (Harro F. Bernardelli, « What has Philosophy to Contribute to the Social Sciences, and to Economics in Particular? » *Economica*, novembre 1936, p. 451). Voir aussi notre analyse du « surplus du consommateur » dans la section 4 ci-dessus.

l'indifférence est *révélée* dans l'action. Ajoutant à la confusion, Schumpeter qualifie cet âne de « parfaitement rationnel ».⁴⁰

Il est en premier lieu difficile de concevoir un âne ou une personne qui pourrait être *moins* rationnel. Il n'est pas confronté à *deux* possibilités mais à *trois*, la troisième étant de dépérir là où il est. Même sur les propres bases des partisans de l'indifférence cette troisième possibilité sera classée plus bas que les deux autres sur l'échelle de valeur de l'agent. Il ne choisira *pas* de mourir de faim ou de soif.

Si les sources d'eau de gauche et de droite sont également attirantes, et qu'il ne peut trouver aucune raison de préférer l'une à l'autre, l'âne ou l'homme permettra à la chance pure de décider, par exemple en lançant une pièce de monnaie. Mais il doit se décider et se décidera en faveur de l'une des deux possibilités. Encore une fois nous ne nous intéressons qu'à la préférence *révélée à travers le choix* et non à la *psychologie* des préférences. Si la pièce lancée a indiqué la source d'eau de gauche, alors cette dernière s'est retrouvée au bout du compte placée plus haut sur l'échelle de valeur de l'agent, ainsi que cela a été révélé lorsque l'agent s'y est dirigé. Loin de constituer une preuve de l'importance de l'indifférence, le cas de l'âne de Buridan est une excellente démonstration du fait que l'indifférence ne joue aucun rôle dans l'analyse de l'action humaine.

Une autre façon d'essayer de justifier l'analyse d'indifférence est de supposer qu'un homme, Jones, choisit chacune des deux possibilités *A* et *B* environ 50 % du temps, quand les occasions se répètent. Ce changement démontrerait prétendument que Jones serait véritablement indifféremment par vis-à-vis des deux possibilités. Mais qu'elle est la conclusion logique ? A l'évidence c'est que dans certains cas *A* a été *préféré* à *B* sur l'échelle de valeur de Jones et que dans les autres les positions ont été inversées de sorte que *B* a été *préféré* à *A*. *En aucun cas* il n'y a eu indifférence entre les deux possibilités. Ce changement du choix indique un changement dans l'échelle de préférence et non une indifférence sur une échelle de valeur constante. Bien entendu, si nous traitions de psychologie, nous pourrions discuter de l'intensité des préférences et être d'accord pour dire que l'homme, en raison de sa personnalité sous-jacente, était relativement indifférent plutôt que fortement décidé en ce qui concerne les deux possibilités. Mais en faisant de la praxéologie nous ne nous intéressons pas au contenu concret de ses échelles de valeur, ni à sa personnalité sous-jacente. Nous ne nous intéressons qu'aux échelles de valeur telles que révélées par le choix.

⁴⁰ Schumpeter, *History of Economic Analysis*, pp. 94 (note) et 1064.

Annexe A : L'utilité marginale décroissante de la monnaie

Certains auteurs, tout en admettant la validité de la loi de l'utilité marginale décroissante pour tous les autres biens, nient la possibilité de l'appliquer à la monnaie. Ainsi, par exemple, un homme peut allouer chaque once de monnaie à ses usages préférés. Supposons toutefois qu'il prenne 60 onces d'or pour acheter une automobile. L'acquisition de la 60ème once, qui lui permet d'acheter l'auto, aura alors bien plus de valeur que l'acquisition de la 58ème ou de la 59ème once, qui ne lui permettaient pas de le faire.

Cet argument comporte un malentendu identique à celui de l'argument sur « l'utilité marginale croissante des oeufs » discuté au premier chapitre.⁴¹ Nous avons alors vu qu'il est erroné de prétendre que, parce qu'un quatrième oeuf lui permet de faire un gâteau qu'il ne pourrait pas obtenir avec les trois premiers, l'utilité marginale des oeufs a augmenté. Nous avons vu qu'un « bien » et, par conséquent, « l'unité » d'un bien sont définis par la quantité, quelle qu'elle soit, permettant aux différentes unités d'offrir *une même quantité de services*. Cette dernière expression est le concept clé. Le quatrième oeuf ne rend pas la même quantité de services que le premier oeuf et n'est donc pas interchangeable avec lui : on ne peut par conséquent pas prendre comme *unité* un *oeuf unique*. Les unités d'un bien doivent être homogènes quant aux services rendus et ce n'est qu'à de telles unités que s'applique la loi de l'utilité.

La situation est analogue dans le cas de la monnaie. Les services potentiellement rendus par la marchandise monétaire résident dans son utilisation au cours de l'échange plus que dans son utilisation directe. Par conséquent, une « unité » de monnaie, en ce qui concerne les échelles de valeur individuelles, doit être telle qu'elle soit homogène avec toute autre unité en valeur d'échange. Si une autre once permet l'achat d'une automobile et que ce point est important pour le cas étudié, alors « l'unité » de la monnaie marchandise qu'il faut prendre n'est pas une once mais 60 onces.

La seule chose qu'il faille dès lors faire, pour tenir compte et expliquer les « discontinuités » résultant de possibles achats coûteux, c'est de faire *varier la taille de l'unité monétaire* pour laquelle s'appliquent la loi de l'utilité ainsi que les préférences et les choix.⁴² C'est exactement ce que tout le monde fait en pratique. Supposons ainsi qu'un homme réfléchisse sur ce qu'il va faire de 60 onces d'or. Imaginons, pour simplifier,

⁴¹ Voir chapitre 1, pp. 73-74.

⁴² Cf. l'excellente analyse concernant les tailles des unités dans Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, I, pp. 96-101 et 84.

qu'il ait la possibilité de diviser les 60 onces en unités de cinq onces. Ceci constitue, dirons-nous, la possibilité *A*. Dans ce cas il décide de répartir chacune des cinq onces conformément aux utilités les plus élevées de son échelle de valeur. Les premières cinq onces seront allouées à ou dépensées pour l'usage ayant le plus de valeur *parmi ceux que cinq onces peuvent satisfaire* ; les cinq onces suivantes iront à l'usage ayant la deuxième plus grande valeur, etc. A la fin, les cinq dernières onces (la douzième unité) seront allouées à l'usage ayant la douzième plus grande valeur. Mais notre homme est toutefois confronté à la possibilité *B*. Cette dernière consiste à dépenser la totalité des 60 onces pour un usage unique, qui sera celle occupant la place la plus élevée sur son échelle de valeur. Il s'agira de l'usage unique le mieux classé d'une *unité* de 60 onces de monnaie. Finalement, pour décider quel sera la choix qu'il fera, l'homme compare l'utilité de l'usage unique le mieux classé pour la somme totale de 60 onces (disons l'achat d'une voiture) avec l'utilité du « paquet » — la dépense de cinq onces pour *a*, de cinq onces pour *b*, etc. Comme l'homme connaît sa propre échelle de préférence — sinon il ne pourrait jamais choisir la moindre action — il n'est pas plus délicat de supposer qu'il peut classer l'utilité du paquet global par rapport à l'utilité de l'achat d'une voiture que de supposer qu'il peut classer les usages de chacune des cinq onces. Autrement dit, il considère une unité de 60 onces et détermine quelle possibilité se classe le plus haut sur son échelle de valeur : l'achat de la voiture ou une certaine distribution d'unités de cinq onces (ou d'une autre taille). En tout cas les 60 onces sont distribuées vers ce que chaque individu croit être leur meilleur usage et l'on peut dire la même chose pour chacune de ses décisions d'échange monétaire.

Nous devons souligner ici qu'il n'existe pas de relation numérique — en dehors de la pure relation ordinaire de rang — entre les utilités marginales des diverses unités de cinq onces et les utilités des unités de 60 onces, et ceci est vrai y compris pour la combinaison « paquet » que nous avons envisagée. Tout ce que nous avons dit, c'est que l'utilité des 60 onces sera clairement plus élevée que n'importe quelle utilité d'une *unité* de cinq onces. Mais il n'y a aucune façon de déterminer de différence numérique. Que le classement de l'utilité de ce *paquet* soit plus ou moins élevé que celui de l'utilité de l'achat d'une voiture, ne peut en outre être déterminé que par l'individu lui-même.

Nous avons répété à plusieurs reprises que l'utilité est uniquement classée et jamais mesurable. Il n'existe aucune relation numérique entre l'utilité des grandes et des petites unités d'un bien. Il n'y a pas non plus de relation numérique entre l'utilité d'une unité et celles de plusieurs unités de même taille. Il n'y a par conséquent aucun moyen possible

d'additionner ou de combiner les utilités marginales en vue de former une certaine sorte « d'utilité totale » ; cette dernière ne peut être que l'utilité *marginale* d'une unité de grande taille, et il n'y a pas de relation numérique entre celle-ci et les utilités des petites unités.

Comme le dit Ludwig von Mises :

On ne peut parler à juste titre de valeur qu'en ce qui concerne les actes spécifiques d'appréciation. [...] On ne peut parler de valeur totale qu'en se référant au cas particulier d'un individu [...] devant choisir entre les quantités totales disponibles de certains biens économiques. Comme tout autre acte d'évaluation, c'est un tout en soi. [...] Quand un stock est évalué dans sa totalité, son utilité marginale, c'est-à-dire l'utilité de sa dernière unité disponible, coïncide avec son utilité totale puisque la totalité du stock est une quantité indivisible.⁴³

Il y a ainsi deux lois de l'utilité, découlant toutes deux des conditions apodictiques de l'action humaine : la première, qui dit qu'*étant donnée la taille de l'unité d'un bien, l'utilité (marginale) de chaque unité décroît au fur et à mesure que le stock d'unités augmente* et la seconde, qui dit que *l'utilité (marginale) d'une unité d'une certaine taille est supérieure à l'utilité (marginale) d'une unité de plus petite taille*. La première est la loi de l'utilité marginale décroissante. La seconde a été appelée la loi de l'utilité totale croissante. La relation entre les deux et entre les unités considérées par chacune d'elles est purement une relation de rang, c'est-à-dire ordinale. Ainsi quatre oeufs (ou livres de beurre ou onces d'or) valent plus sur une échelle de valeur que trois oeufs, qui valent à leur tour plus que deux oeufs, deux oeufs valant plus qu'un oeuf, etc. Ceci illustre la seconde loi. Le premier oeuf vaudra plus qu'un deuxième oeuf, qui vaudra plus qu'un troisième oeuf, etc. Ceci illustre la première loi. Mais il n'y a pas de relation arithmétique entre les unités en dehors de ces classements.⁴⁴

Le fait que les unités d'un bien doivent être homogènes vis-à-vis des services rendus signifie, dans le cas de la monnaie, que le vecteur donné des prix monétaires reste constant. Les services rendus par une unité de monnaie tiennent à sa valeur d'usage direct et plus particulièrement à sa

⁴³ Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 46–47. Voir aussi Harro F. Bernardelli, « The End of the Marginal Utility Theory » *Economica* (mai 1938), pp. 205–207 ; et Bernardelli, « A Reply to Mr. Samuelson's Note » *Economica* (février 1939), pp. 88–89.

⁴⁴ Il faut garder en tête que les termes « total » et « marginal » n'ont pas la même signification, ni la même relation mutuelle, qu'en mathématique. « Total » est ici une autre forme de « marginal ». L'incapacité à le comprendre a constitué le fléau de l'économie depuis l'époque de Jevons et de Walras.

valeur d'échange, qui dépend de son pouvoir d'achat par rapport à une myriade de biens différents. Nous avons vu lors de notre étude de la régression monétaire et de l'utilité marginale de la monnaie que l'évaluation et l'utilité marginale de la marchandise monétaire reposent sur une structure déjà existante de prix monétaires pour divers biens. Il est clair que, pour toute application de la loi précédente, les prix monétaires ne peuvent pas changer dans l'intervalle. S'ils le font et que, par exemple, la cinquième unité de monnaie soit évaluée à un rang plus élevé que la quatrième unité en raison d'un changement des prix monétaires entre-temps, alors les « unités » ne rendent plus des services égaux et ne peuvent plus être considérées comme homogènes.

Comme nous l'avons vu plus haut, ce pouvoir qu'a l'unité monétaire d'acheter plusieurs quantités de divers biens est appelé le *pouvoir d'achat de l'unité monétaire*. Ce pouvoir d'achat de la monnaie réside dans le *vecteur* de tous les prix monétaires du marché à un instant donné, exprimés en termes de prix des biens par unité de monnaie. Comme nous l'avons vu plus haut avec le théorème de régression, le pouvoir d'achat de l'unité monétaire d'aujourd'hui est déterminé par les utilités marginales qu'ont aujourd'hui la monnaie et les biens, telles qu'exprimées par les demandes, tandis que l'utilité marginale possédée par la monnaie aujourd'hui dépend directement du pouvoir d'achat de la monnaie hier.⁴⁵

Annexe B : De la valeur

L'économie a fait un usage si grand du terme « valeur » qu'il serait peu pratique de l'abandonner maintenant. Il existe cependant une confusion indubitable parce que ce terme est utilisé de nombreuses façons différentes. Il est plus important de faire la distinction entre l'usage subjectif du terme, au sens d'*évaluation* (de jugement de valeur) et de préférence, et l'usage « objectif », au sens de *pouvoir d'achat* ou de prix du marché. Jusqu'à ce chapitre la « valeur » a été utilisée dans ce livre pour parler du processus d'évaluation subjectif et individuel consistant à classer les biens sur des « échelles de valeur » individuelles.

Dans ce chapitre le terme de « valeur capitalisée » se rapporte au pouvoir d'achat d'un bien durable en termes de monnaie sur le marché. Si une maison peut être vendue sur le marché pour 250 onces d'or, alors sa « valeur capitalisée » est de 250 onces. La différence entre ceci et le type de valeur subjectif est apparent. Quand un bien est évalué de ma-

⁴⁵ Pour une analyse plus approfondie du pouvoir d'achat de la monnaie ainsi que de l'offre et de la demande de monnaie, voir le chapitre 11 sur « La monnaie et son pouvoir d'achat ».

nière subjective, il est classé par quelqu'un par rapport aux autres biens sur son échelle de valeur. Quand un bien est « évalué » au sens où l'on cherche à connaître sa valeur capitalisée, l'évaluateur *estime* à combien le bien pourrait être vendu en termes monétaires. Ce type d'activité est connu sous le nom d'*estimation* et doit être distingué de l'évaluation subjective. Si Jones dit : « Je devrais être capable de vendre cette maison la semaine prochaine à 250 onces, » il « estime » son pouvoir d'achat, ou sa « valeur d'échange objective », à 250 onces d'or. Il ne classe alors pas la maison et l'or sur sa propre échelle de valeur mais estime le prix monétaire de la maison à une date future. Nous verrons plus loin que l'estimation est un point fondamental pour tout le système économique d'une économie d'échange indirect. Non seulement la location et la vente des biens de consommation reposent sur l'estimation et sur l'espoir de profits monétaires, mais il en va de même pour l'activité de tous les producteurs qui investissent, qui constituent la clé de voûte de tout le système productif. Nous verrons que le terme de « valeur capitalisée » s'applique non seulement aux biens de consommation durables mais aussi à tous les facteurs de production non humains — c'est-à-dire au sol et aux biens du capital, seuls ou au sein de divers agrégats. L'utilisation et l'achat de ces facteurs repose sur l'estimation par les entrepreneurs de leur rendement final sous la forme de revenus monétaires sur le marché, et nous verrons que leur valeur capitalisée sur le marché tendra également à être égale à la somme escomptée de leurs futurs rendements monétaires.⁴⁶

⁴⁶ A propos de l'estimation et de l'évaluation, cf. Mises, *Human Action*, pp. 328–330 [*L'Action humaine*, pp. 349–351].

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	III
-------------------	-----

PRÉFACE DE L'AUTEUR À L'ÉDITION DE 1993.....	IX
--	----

1 LES FONDEMENTS DE L'ACTION HUMAINE.....	1
--	----------

1. LE CONCEPT D'ACTION	1
2. LES PREMIÈRES CONSÉQUENCES DE CE CONCEPT	2
3. AUTRES CONSÉQUENCES : LES MOYENS.....	7
4. AUTRES CONSÉQUENCES : LE TEMPS	11
5. AUTRES CONSÉQUENCES.....	15
<i>A. Fins et valeurs</i>	15
<i>B. La loi de l'utilité marginale</i>	18
6. LES FACTEURS DE PRODUCTION : LA LOI DES RENDEMENTS.....	28
7. LES FACTEURS DE PRODUCTION : CONVERTIBILITÉ ET ÉVALUATION	32
8. LES FACTEURS DE PRODUCTION : TRAVAIL CONTRE LOISIR.....	36
9. LA FORMATION DU CAPITAL	39
10. L'ACTION EN TANT QU'ÉCHANGE	59
ANNEXE A : PRAXÉOLOGIE ET ÉCONOMIE	60
ANNEXE B : DES FINS ET DES MOYENS	64

2 L'ÉCHANGE DIRECT	65
---------------------------------	-----------

1. LES TYPES D'ACTION INTERPERSONNELLE : LA VIOLENCE ...	65
2. LES TYPES D'ACTION INTERPERSONNELLE : L'ÉCHANGE VOLONTAIRE ET LA SOCIÉTÉ CONTRACTUELLE.....	70
3. L'ÉCHANGE ET LA DIVISION DU TRAVAIL.....	78
4. LES TERMES DE L'ÉCHANGE.....	85
5. LA DÉTERMINATION DES PRIX : LE PRIX D'ÉQUILIBRE.....	88
6. L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE.....	106
7. LA SPÉCULATION, L'OFFRE ET LA DEMANDE.....	110

8. LE STOCK ET LA DEMANDE TOTALE DE DÉTENTION	116
9. LES MARCHÉS CONTINUS ET LES CHANGEMENTS DE PRIX ..	121
10. SPÉCIALISATION ET PRODUCTION DU STOCK.....	131
11. LES TYPES DE BIENS ÉCHANGEABLES.....	138
12. PROPRIÉTÉ : L'APPROPRIATION DE LA TERRE VIERGE	145
13. LA PROTECTION CONTRE L'INVASION DE LA PROPRIÉTÉ ..	150
3 L'ÉCHANGE INDIRECT	159
1. LES LIMITES DE L'ÉCHANGE DIRECT	159
2. L'ÉMERGENCE DE L'ÉCHANGE INDIRECT	161
3. QUELQUES CONSÉQUENCES DE L'ÉMERGENCE DE LA MONNAIE.....	165
4. L'UNITÉ MONÉTAIRE.....	167
5. REVENU MONÉTAIRE ET DÉPENSES MONÉTAIRES	169
6. LES DÉPENSES DES PRODUCTEURS	176
7. MAXIMISATION DU REVENU ET ALLOCATION DES RESSOURCES	182
4 PRIX ET CONSOMMATION.....	199
1. LES PRIX MONÉTAIRES	199
2. LA DÉTERMINATION DES PRIX MONÉTAIRES	203
3. LA DÉTERMINATION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE	213
4. LES AVANTAGES DE L'ÉCHANGE.....	219
5. L'UTILITÉ MARGINALE DE LA MONNAIE.....	223
<i>A. Le consommateur</i>	<i>223</i>
<i>B. La régression monétaire.....</i>	<i>229</i>
<i>C. Utilité et coûts.....</i>	<i>235</i>
<i>D. Planification et gamme de choix.....</i>	<i>237</i>
6. LES RELATIONS ENTRE LES PRIX DES BIENS DE CONSOMMATION	239
7. LE PRIX ET LES SERVICES DES BIENS DURABLES.....	246
8. COMPARAISONS DE BIEN-ÊTRE ET SATISFACTIONS ULTIMES DU CONSOMMATEUR.....	253
9. QUELQUES SOPHISMES À PROPOS DE L'UTILITÉ.....	257
ANNEXE A : L'UTILITÉ MARGINALE DÉCROISSANTE DE LA MONNAIE.....	265
ANNEXE B : DE LA VALEUR.....	268
TABLE DES MATIÈRES.....	271

Achevé d'imprimer
sur les presses d'ICN
64300 Orthez
Cité du livre
Septembre 2007

La vertu essentielle de ce livre est d'être une analyse méthodique et compréhensible de l'Economie

Ludwig von Mises 1962

Le présent ouvrage est l'un des plus grands traités d'économie. Véritable somme des principes économiques, il examine tous les sujets traditionnels de cette science : choix, échange, monnaie, consommation, production, distribution, cycles, organisation industrielle et politique économique. Il propose une discussion des grandes approches contemporaines et fournit une critique de fond de la modélisation en micro-économie et macro-économie.

L'auteur nous fait comprendre que la science économique n'est pas une simple « boîte à outils » intellectuelle dans laquelle se juxtaposent des modèles et hypothèses souvent sans rapport, voire contradictoires. Elle est la science des lois économiques – des relations invariables entre cause et effet dans les actions individuelles et dans les rapports sociaux. Ces lois admettent une description exacte, cohérente et systématique. *L'Homme, l'Économie et l'État* en fournit la preuve.

Guido Hülsmann 2007

Ce Tome I traite des Concepts de base, de la théorie des prix, de la monnaie et de la consommation

Murray Rothbard a reçu son doctorat en sciences économiques de l'Université de Columbia en 1956. Il a été professeur d'économie au Polytechnic Institute of Brooklyn ainsi qu'à l'Université du Nevada. Il est l'auteur de livres importants tels que *America's Great Depression* ; *Man, Economy and State : A Treatise on Economic Principles* ; *Power and Market : Government and the Economy*; *The Panic of 1819: Reactions and Policies*; *For a New Liberty*; *The Ethics of Liberty*; *Conceived in Liberty* (en 4 tomes); *The Logic of Action*; *The History of Economic Thought, an Austrian Perspective*; *A History of Money and banking in the United States*; *The Mystery of Banking* et *La Monnaie et le Gouvernement*.

Prix 25 euros

Institut Charles Coquelin – 2006

Email : edschcoq@noos.fr

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

**TOME II
CONTENANT LES CHAPITRES 5 - 9**

**Préface de Renaud Fillieule
Maître de Conférences à l'Université de Lille II**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

TOME II

CONTENANT LES CHAPITRES 5 - 9

**Préface de Renaud Fillieule
Maître de Conférences à l'Université de Lille II**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Remerciements

Les Editions Charles Coquelin tiennent à remercier Hervé de Quengo pour la traduction et la numérisation de cet ouvrage, ainsi que pour les conseils judicieux qu'il a généreusement fournis.

Elles remercient également le Professeur Guido Hülsmann pour avoir conçu cette édition en cinq tomes et avoir su mobiliser une équipe de jeunes chercheurs pour la réaliser.

Nous remercions également pour leurs préfaces Renaud Fillieule, Maître de Conférence à l'Université de Lille II, Nikolay Gertchev, Economiste à la Commission Européenne de Bruxelles, Laurent Carnis, Chercheur associé au Centre d'Economie de la Sorbonne et Xavier Méra, Chercheur indépendant, Paris ; pour ses relectures et nombreux conseils Guillaume Vuillemeys ; pour sa coordination éditoriale le Professeur Philippe Nataf et pour son autorisation de publication le Mises Institute.

Cet ouvrage est publié par les Editions Charles Coquelin

Dépôt légal du Tome II : 4^{ème} trimestre 2007

I.S.B.N. : 2-915909-12-8

Charles Coquelin (1802-1852)

Surtout connu pour son fameux Dictionnaire de l'Economie Politique, Charles Coquelin a contribué de façon décisive au progrès de la science économique au 19ème siècle.

Né à Dunkerque le 25 novembre 1802, il fait ses études au lycée de Douai et part terminer à Paris ses études de Droit. Avocat inscrit au barreau, il décide de se consacrer à l'Economie Politique. Il écrit deux livres sur l'industrie du lin dans laquelle, à l'instar de J.B. Say, il a travaillé quelques années, Essai sur la filature mécanique du lin et du chanvre (1840) et Un nouveau traité complet de la filature du lin et du chanvre (1846).

Il donne d'excellents articles économiques à une série de revues telles que Les Annales du Commerce, Le Temps, Le Monde, Le Droit, Le Libre Echange, Jacques Bonhomme, La Revue des Deux Mondes et le Journal des Economistes et publie deux autres ouvrages consacrés aux banques, Des banques en France (1840) et Du crédit et des banques (1848). Puis Gilbert Guillaumin lui confie la tâche difficile de diriger l'édition du Dictionnaire de l'Economie Politique.

Sa contribution la plus originale et la plus durable concerne l'analyse de la conjoncture économique. Vingt-quatre ans avant Clément Juglar celui-ci lui succéda au Journal des Economistes, il constate l'aspect « récurrent » et « périodique » des crises commerciales.

Il explique que ces crises à caractère industriel et périodique ne sont pas inhérentes au système du libre marché, mais au contraire qu'elles trouvent leur source dans l'intervention de l'Etat en matière monétaire. En attribuant des privilèges et des monopoles exclusifs à certaines banques, celui-ci perturbe les acteurs économiques par des fluctuations intempestives du crédit bancaire. De là provient le double défaut de la création d'injustices et de l'instabilité conjoncturelle.

Fondé le 3 mars 1984, l'Institut Charles Coquelin a pour but de faire connaître non pas telle ou telle œuvre de cet auteur mais l'ensemble de ses contributions et l'influence considérable qu'elles eurent sur la théorie moderne de la monnaie, du crédit et de la conjoncture. Ses analyses l'amènèrent, dans sa recherche de la prospérité pour tous, à demander le libre-échange, une profonde réforme du droit des sociétés menant à l'extension des investissements, et donc à la croissance économique, ainsi que la suppression des privilèges et monopoles exclusifs freinant et perturbant l'industrie bancaire. Libre-échange, droit des sociétés et liberté d'établissement des banques, telles furent inlassablement ses demandes. Huit ans après sa mort, survenue brutalement le 12 août 1852, elles furent largement adoptées (1859-63) et ouvrirent à la France le progrès économique que la Grande Bretagne connaissait déjà depuis longtemps.

L'Institut Charles Coquelin publiera les ouvrages des principaux économistes antérieurs ou contemporains de Charles Coquelin ainsi que les travaux modernes qui prolongent et complètent ses analyses.

L'Institut remercie à l'avance ceux qui apporteront critiques, commentaires et suggestions.

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

E-mail : edschcoq@noos.fr (envoi de bons de commande par e-mail sur demande)

Editions Charles Coquelin

Ouvrages déjà parus

Ludwig von Mises, *La Bureaucratie*, 2003
Jacques de Guenin, *Attac ou l'intoxication de personnes de bonne volonté*, 2004
Gérard Minart, *Jean-Baptiste SAY (1767-1832) Maître et pédagogue de l'Ecole française d'économie politique libérale*, 2005
Henry Hazlitt, *L'économie politique en une leçon*, 2006
Ludwig von Mises, *Les problèmes fondamentaux de l'économie politique*, 2006
Ludwig von Mises, *Politique économique*, 2006
Jacques de Guenin, *Logique du libéralisme*, 2006
Murray Rothbard, *La Monnaie et le gouvernement*, 2006
Ludwig von Mises, *Le Libéralisme*, 2006
Murray N. Rothbard, *L'Homme, l'Economie et l'Etat (Tomes I et II)*

Collection Débats

Jean-Luc Migué, *Santé publique, santé en danger*, (conçu par l'Institut Turgot), 2005
Florence Guernalec, *Panorama de la pensée unique* 2006

Ouvrages à paraître

Jésus Huerta de Soto *L'Ecole Autrichienne marché et créativité entrepreneuriale*
Murray N. Rothbard, *L'Homme, l'Economie et l'Etat* (en cinq tomes)
Ludwig von Mises, *Le Fondement ultime de la science économique*
Gérard Minart, Actualité de Jacques Rueff, *Le Plan de redressement 1958*
Ludwig von Mises, *La théorie de la monnaie et du crédit*
Gustave de Molinari, *Ultima verba*
Boris Brutzkus, *U.R.S.S. terrain d'expériences économiques*
Charles Coquelin, *Les Crises Commerciales*
Ludwig von Mises, *Le Socialisme*
Ludwig Charles Coquelin, *Les Crises Commerciales*
von Mises, *L'Action Humaine*
Gustave de Molinari, *Economie de l'Histoire, Théorie de l'Evolution*
Dictionnaire de l'économie politique Edité par Ch. Coquelin et G. Guillaumin

Les Œuvres complètes de Ludwig von Mises

La Théorie de la Monnaie et du Crédit (1924, [1912])

Nation, Etat et Economie (1919)

Le Socialisme (1938, [1922])

***Le Libéralisme* (1964, 1985 [1927])**

Stabilisation monétaire et politique cyclique (1928)

Critique de l'interventionnisme (1929)

***Les Problèmes fondamentaux de l'économie politique* (2006, [1933])**

Les Illusions du protectionnisme et de l'autarcie (1938)

Souvenirs d'Europe (1978, [1940])

L'Interventionnisme (1940)

Le Gouvernement omnipotent (1947, [1944])

***La Bureaucratie* (2003, [1944])**

Le Chaos du planisme (1947)

Notes sur le mouvement coopératif (1947)

L'Action humaine (1985, [1949])

Planifier la liberté et autres essais (1980, [1952])

La Mentalité anti-capitaliste (1956)

Théorie et Histoire (1957)

Les Débuts historiques de l'Ecole économique autrichienne (1962)

Le Fondement ultime de la science économique (1962)

Le Choc des intérêts de groupe et autres essais (1978)

***Politique économique* (2006, [1979])**

Monnaie, méthode et marché (1990)

Liberté économique et interventionnisme (1990)

Les titres en gras indiquent les traductions déjà publiées par les Editions Charles Coquelin

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction de Guido Hülsmann**

TOME II

CONTENANT LES CHAPITRES 5 - 9

**Préface de Renaud Fillieule
Maître de Conférences à l'Université de Lille II**

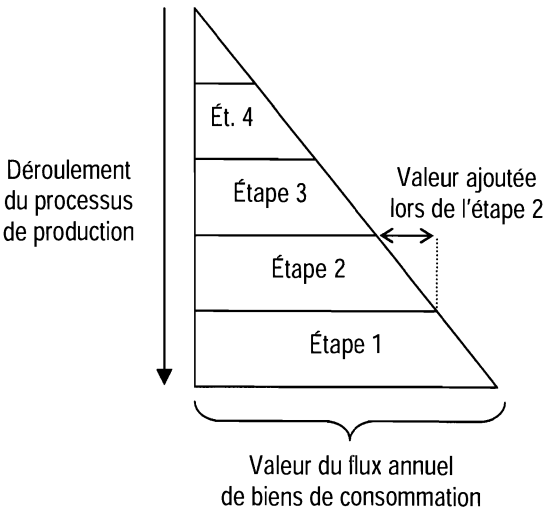
**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Préface

La capacité de Rothbard à concilier l'intelligence du propos avec le souci pédagogique est bien connue. Cette partie de son traité, qui est consacrée à *l'étude de la production en économie de marché*, ne fait pas exception à la règle. La richesse du contenu, la pertinence des éclaircissements conceptuels, la force des argumentations théoriques et méthodologiques en font un point de passage obligé pour parvenir à une connaissance approfondie – peut-être même à une connaissance tout court – de l'école autrichienne. Il est évidemment impossible de passer en revue l'ensemble de ce contenu dans une brève préface. Nous devons donc nous contenter d'indiquer les principaux thèmes abordés par Rothbard, la façon dont il les développe ou les renouvelle tout en restant dans le cadre de la tradition autrichienne, et les différences profondes qui le séparent à la fois de l'économie néo-classique standard et de la macroéconomie keynésienne.

Dans les présentations standard, la théorie de la production commence en général par un développement plus ou moins long sur la notion de fonction de production de la firme, où l'on nous explique que la relation entre la quantité de bien produite et les quantités des facteurs utilisés peut être conçue comme une fonction mathématique f . S'ensuivent les inévitables illustrations à l'aide des fonctions de production dites de « Cobb-Douglas », $f(x_1, x_2) > x_1^a x_2^{1-a}$, idéales pour bien faire comprendre à l'étudiant en économie qu'il n'a pas intérêt à négliger les mathématiques s'il veut décrocher son diplôme ! Dans les cours de macroéconomie, ces fonctions de production sont transposées au niveau du système global, et la production totale Q est conçue comme une fonction mathématique F de la quantité totale de capital K et de la quantité totale de travail L , $Q = F(K, L)$, par exemple là aussi une fonction de Cobb-Douglas, $Q > AK^a L^{1-a}$.

La démarche de Rothbard n'a rien de commun avec ces présentations usuelles. Solidement ancrée dans la tradition autrichienne, elle aborde la théorie de la production à partir du concept mengero-hayekien de *structure de production* (Menger 1976 [1871], Hayek 1975 [1931]). Son point de départ n'est donc pas la firme mais le système productif pris dans sa globalité. L'école autrichienne est souvent associée, et à juste titre, au paradigme subjectiviste en science sociale. Elle peut donc être perçue de l'extérieur comme une école essentiellement microéconomique. Cette perception est pourtant trompeuse car l'école autrichienne dispose d'une théorie macroéconomique très élaborée, dont l'un des concepts centraux est justement celui de structure de production. Un système économique est un système d'actions qui combinent des facteurs originaires, c'est-à-dire des facteurs non produits comme le travail et les ressources naturelles, pour produire, après toute une série d'étapes intermédiaires, des biens de consommation finale. Cette conception de la production comme série d'étapes successives a été inaugurée par Menger, qui avait remarquablement bien défini et analysé les relations de complémentarité entre les biens appartenant à des étapes différentes, en montrant par exemple que la valeur des biens des étapes antérieures (plus éloignées de la consommation finale) dépendait de celle des biens des étapes postérieures (plus proches de la consommation finale). Hayek s'est inspiré d'une représentation graphique de Jevons pour illustrer la structure de production sous la forme d'un triangle rectangle dont l'hypoténuse mesure la valeur ajoutée à chaque étape de production (somme de l'intérêt sur investissement et du prix des facteurs originaires).



Le concept hayekien de structure de production n'est pas facile à saisir, mais l'exposé qu'en offre Rothbard est tout simplement magistral. Sa présentation est l'une des plus complètes et certainement la plus pédagogique qui ait été faite à ce jour, avec un exposé très progressif et très détaillé¹. Il commence par analyser un système économique où les facteurs de production sont tous spécifiques et où les étapes sont intégrées verticalement dans un processus unique, puis il introduit l'épargne capitaliste, puis la convertibilité des facteurs, et enfin il tient compte des étapes de production successives au cours desquelles sont produits puis vendus les biens intermédiaires qui vont avec le temps servir à transformer les facteurs originaires en biens de consommation finale.

Dans la tradition de Böhm-Bawerk, Rothbard met très fortement l'accent sur la nature *temporelle* de la production. Produire prend du temps, et les épargnants capitalistes qui ont fourni l'investissement de départ récupèrent au terme de chaque étape de production un revenu d'intérêt qui correspond à la différence de prix (positive à l'équilibre) entre les produits et les facteurs qui ont servi à les produire. On est ici très loin de la présentation standard de la production, où l'intérêt est considéré comme un coût (alors qu'il constitue en fait un revenu de la production), et où le temps n'intervient que pour distinguer les ajustements de court et de long terme (comme si la dimension temporelle s'évanouissait dès lors que le système parvenait à l'équilibre). Rothbard définit chaque étape de production comme un *marché du temps* où s'échangent des biens présents (les quantités de monnaie épargnées par les capitalistes) contre des biens futurs (les quantités de monnaie qui seront obtenues en vendant les produits qui seront disponibles au terme de l'étape de production considérée). Sa théorie de l'intérêt est donc une « théorie de l'échange » qui s'inspire directement de celle qui avait été élaborée par Böhm-Bawerk (1959 [1889], p. 287)². Mais, là encore, il approfondit, détaille et étoffe le raisonnement initié par son illustre prédécesseur, en remontant jusqu'aux préférences intertemporelles des agents qui permettent de définir une offre de monnaie présente (demande de monnaie future), une demande de monnaie présente (offre de monnaie

¹ Les textes de Skousen (1990) et de Reisman (1996, p. 673-862) sont eux aussi fort complets, mais beaucoup plus tardifs, et quoi qu'il en soit ne peuvent remplacer celui de Rothbard pour approcher la notion de structure de production.

² Böhm-Bawerk a élaboré trois théories de l'intérêt : (a) une théorie de la préférence pour le présent, reprise par Fetter (1915), par von Mises (1985 [1949]), et dans une certaine mesure aussi par Rothbard, (b) une théorie de l'échange, reprise et développée par Rothbard, et (c) une théorie productiviste formalisée mathématiquement par Wicksell (1970 [1893]) et généralisée par Hayek (1941).

future), et un taux d'intérêt d'équilibre qui égalise ces quantités offertes et demandées³. Il est important de remarquer que Rothbard, dans la lignée de von Mises (1985 [1949], p. 553) et de Hayek (1941, p. 266), rejette explicitement la théorie standard du marché des fonds prêtables comme théorie fondamentale de l'intérêt. Cette dernière a pourtant été adoptée comme seule théorie de l'intérêt par un certain nombre d'économistes contemporains de l'école autrichienne⁴.

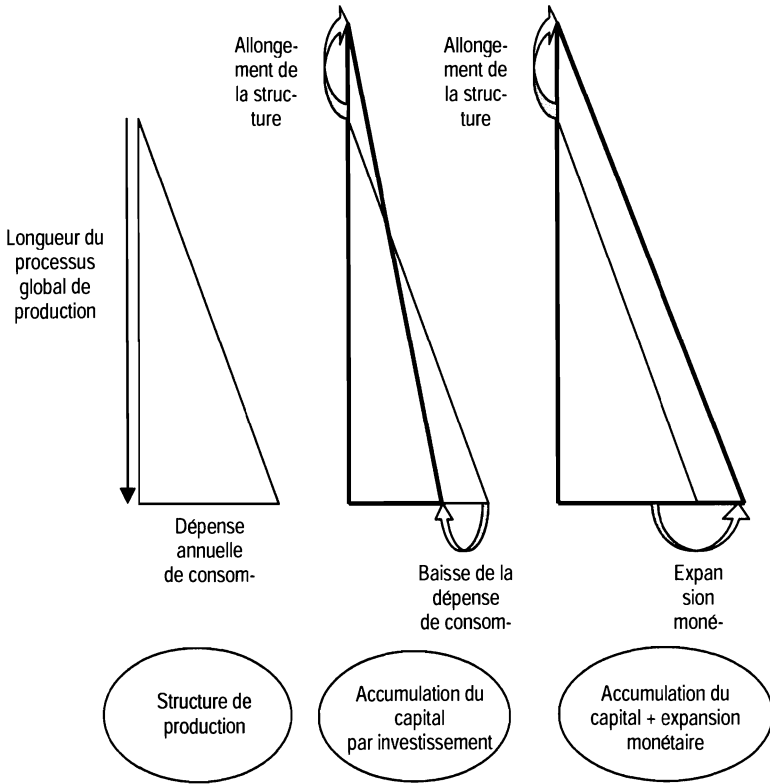
Rothbard commence son analyse de la *dynamique de l'économie de marché* par la notion d'entrepreneuriat. La section qu'il lui consacre est très brève, ce qui peut surprendre quand on connaît la grande place que ce concept occupe aujourd'hui dans l'école autrichienne (sous l'influence de Kirzner 1973, 1997). Dans la tradition de Knight (1921) et de von Mises, il défend une conception de l'entrepreneur comme spéculateur qui essaye d'anticiper les variations de prix face un avenir incertain. Sous l'effet de changements imprévus dans les goûts et les ressources, certains facteurs de production perdent de la valeur et d'autres en gagnent. La fonction entrepreneuriale consiste à tenter d'anticiper ces variations de valeur pour acheter des facteurs et les affecter à la production des biens pour lesquels l'écart entre le prix de vente et le coût de production sera le plus élevé possible. L'entrepreneur qui a correctement anticipé ces changements de valeur obtient un profit (un revenu monétaire en excès du revenu d'intérêt), celui qui s'est trompé subit une perte. En surenchérissant pour acheter les facteurs sous-évalués et en sous-enchérissant pour vendre les facteurs sur-évalués, l'entrepreneur exerce un rôle équilibrant puisque ses actions tendent à faire disparaître les profits et à résorber les pertes. Les entrepreneurs sont donc les agents qui réorganisent sans cesse l'emploi des facteurs de production en réponse aux changements récurrents de préférences et de disponibilité des ressources, et en vue de satisfaire les consommateurs.

La plus grande part de son étude de la dynamique porte sur l'accumulation du capital et repose à nouveau sur la notion de structure de production. Il analyse l'effet d'un investissement net (au niveau macroéconomique) résultant d'une baisse de la préférence pour le présent. Le modèle de base est emprunté à Hayek (1975 [1931]), mais Rothbard le complète en expliquant que lors d'un investissement net la somme de tous les profits entrepreneuriaux monétaires surpasse la

³ Cette théorie de l'intérêt qui repose exclusivement sur la préférence temporelle des agents (en anglais *pure time preference theory*, *PTPT*) a par exemple été commentée par Garrison (1988), Pellighar (1996) et Lewin (1997).

⁴ Par exemple par Skousen (1990), Horwitz (2000) et Garrison (2001). Sur la place de la théorie du marché des fonds prêtables dans le paradigme autrichien, voir Fillieule (2006).

somme de toutes les pertes monétaires⁵. Il laisse aussi entendre que l'excédent de profit agrégé est égal au montant de l'investissement net, mais sans le démontrer algébriquement⁶. Si les agents économiques décident de consommer moins et d'épargner davantage, la structure de production va donc se déformer : sa base va se réduire (la dépense de consommation va baisser) et sa longueur va augmenter (de nouvelles étapes de production vont apparaître en amont du processus de production). L'allongement de la structure permet d'utiliser des forces et des ressources naturelles qui seraient inaccessibles si le processus de production était plus court, et permet donc d'accroître la production globale.



⁵ Von Mises avait énoncé un résultat similaire, mais en raisonnant sur les profits et pertes réels, et non pas monétaires (1985 [1949], p. 320). Hayek (1975 [1931]) n'évoque pas ce point.

⁶ Pour une démonstration de ce résultat sur un exemple de structure, voir Reisman (1996, p. 744-746).

Il est étonnant de constater que certains économistes ultérieurs de l'école autrichienne ont proposé des représentations différentes et vraisemblablement erronées du processus d'accumulation. Skousen (1990, p. 235) et Garrison (2001, p. 54) illustrent parfois (mais pas toujours) l'accumulation du capital par une structure qui se dilate à la fois en largeur et en longueur. Or, la dilatation en largeur (augmentation de la dépense de consommation) s'explique ici par des causes monétaires, soit par une augmentation de l'offre de monnaie, soit par une baisse de la demande de monnaie. Rothbard a très logiquement exclu ces interférences monétaires dans un raisonnement « toutes choses égales par ailleurs ».

L'accumulation du capital dans la tradition autrichienne est donc très simple à représenter et à visualiser, mais la compréhension de ce processus nécessite la maîtrise préalable de tout un cadre conceptuel. Le texte de Rothbard est le plus clair qu'il m'ait été donné de lire pour parvenir à cette compréhension. Ses raisonnements s'appuient sur le modèle macroéconomique de la structure de production, mais il n'y a pas de déconnexion entre le niveau du système et le niveau des acteurs : ce sont des changements dans les décisions puis les actes de consommation et d'épargne qui déclenchent la déformation de la structure, et des actions entrepreneuriales de recherche du profit qui conduisent à réallouer les facteurs convertibles vers les étapes plus éloignées jusqu'à ce que la nouvelle structure d'équilibre soit atteinte. Les canons de l'individualisme méthodologique sont bien respectés.

Au-delà de son intérêt intrinsèque, ce modèle d'accumulation permet de bien mettre en évidence les spécificités du paradigme autrichien. La représentation macroéconomique standard du capital par une variable homogène K apparaît comme trompeuse : l'accumulation du capital ne doit pas être conçue comme une simple augmentation de la quantité K d'un facteur de production homogène, mais plutôt comme une recomposition de la structure intertemporelle de la production. Rothbard explique fort bien aussi que la mesure de la richesse par le Produit national brut (PNB) est très superficielle. Le PNB étant la somme des valeurs ajoutées et de l'investissement net, il ne prend pas en compte la production des biens intermédiaires, et conduit donc à négliger la majeure partie de l'investissement qui est requis pour maintenir la structure de production. Assimiler la production de richesses au PNB revient à exagérer l'importance de la consommation dans l'analyse de la conjoncture, et à sous-estimer le rôle de l'investissement. Le Produit national soi-disant « brut » est en fait plus proche d'une mesure « nette » de la production

de richesse⁷. Enfin, à la suite de Hayek (1939 [1929]), Rothbard montre que le « paradoxe de l'épargne » n'en est pas un : il est faux d'affirmer, comme le fait la vulgate keynésienne, que l'épargne enrichit l'individu mais appauvrit la collectivité. La baisse de la consommation globale qui accompagne l'augmentation de l'épargne-investissement ne va pas provoquer un collapsus économique puisque les pertes subies dans les étapes proches de la consommation sont plus que compensées par les profits réalisés dans les étapes éloignées. L'accroissement du désir d'épargner n'entraînera donc pas un appauvrissement généralisé mais au contraire un enrichissement puisque la structure va s'allonger et que cette recomposition intertemporelle la rendra plus productive.

Après la théorie de la structure de production (statique et dynamique) et la théorie de l'intérêt, la troisième et dernière grande théorie abordée par Rothbard dans son étude de la production est celle des *prix et revenus des facteurs*. Il procède en deux étapes, en commençant par évoquer les prix des facteurs de production en général, puis en se concentrant sur les prix des deux grands types de facteurs originaires, le travail et la terre. Comment les prix des facteurs en général sont-ils déterminés ? Cette question fondamentale n'est pas traitée de façon satisfaisante dans les manuels standard de théorie des prix : les modèles d'équilibre partiel reposent, soit sur l'hypothèse que les prix des facteurs de production sont fixes, soit sur l'hypothèse qu'ils varient de façon arbitraire⁸ ; les modèles d'équilibre général proposent une analyse purement fonctionnelle dans laquelle les prix sont tous simultanément et mutuellement déterminés, mais sans que l'on sache par quel processus, par quelle combinaison d'actions cet équilibre général est atteint. Rothbard rejette formellement ces deux types de démarches au profit de la démarche causale qui est typique de l'école autrichienne depuis Menger, et qui repose sur les principes du marginalisme et de l'imputation. La valeur des facteurs convertibles leur est imputée à la marge par la valeur de leurs produits (dans les différents processus où ils sont utilisés), et en fin de compte par la valeur des biens de consommation finale qu'ils contribuent à produire. Roth-

⁷ Ce point très important a été développé par Skousen (1990, p. 191-192) qui a forgé le concept de GNO (*Gross National Output*) pour désigner la production annuelle brute de richesse d'un pays. Reisman (1996, chap. 15) a consacré un chapitre entier, extrêmement détaillé, à ce point que Rothbard traite en deux pages.

⁸ Varian (1984, p. 37), dans son manuel standard, énonce très clairement ces deux hypothèses et traite successivement les deux cas correspondants : il étudie les fonctions de coûts dans le cas où les prix des facteurs sont fixes puis dans le cas où ils sont variables, et dans ce dernier cas sans nous dire pourquoi ils varient.

bard ajoute un principe böhm-bawerkien d'escompte qui permet de tenir compte de la durée du processus de production dans lequel le facteur est utilisé : plus le processus est long, plus la valeur du produit doit être élevée pour justifier l'emploi de ce facteur. Je ne suis pas certain que sa théorie des prix des facteurs en général soit pleinement satisfaisante (il est impossible ici de développer ce point⁹), mais quoi qu'il en soit il faut lui reconnaître le très grand mérite de tenter de donner une réponse systématique à une question essentielle.

Rothbard étudie ensuite plus en détail les deux grands types de facteurs originaires, travail et terre, en se plaçant comme von Mises avant lui dans la tradition unificatrice de Fetter (1915) : il applique le concept de « loyer » (*rent*) aussi bien à la terre (place au sol) qu'au travail. Le principe de détermination du prix de ces deux types de facteurs est en effet le même, et le salaire est donc bien le prix de location d'une certaine durée de travail. La principale différence entre les deux sortes de facteurs est que la terre peut être capitalisée : la totalité de ses utilisations futures peut être achetée en une fois pour un prix égal à la valeur actualisée du flux de ses revenus futurs anticipés. La totalité des services d'un travailleur (courants et futurs) ne peut en revanche pas être achetée d'un coup, sauf dans une société qui pratique l'esclavage. Une autre distinction entre les deux types de facteurs, mais Rothbard précise bien qu'il s'agit d'une distinction empirique et non pas apodictique, est que la terre est plus abondante que le travail. Il existe donc, dans la situation historique qui est celle de l'humanité, de la terre non utilisée (sous-marginale) dont la valeur est nulle, ce qui n'est pas le cas du travail. Mais si, dans le contexte particulier qui est le nôtre, le travail est toujours rare (supra-marginal), comment expliquer le phénomène du chômage ? La section que Rothbard consacre au « problème du chômage » est brève et percutante, et il y fait preuve de sa verve scientifico-pédagogique si caractéristique. Nous laissons le lecteur la découvrir, en indiquant seulement que ses considérations sont bien éloignées des présentations standard qui cherchent, sans jamais y parvenir de façon convaincante, à attribuer le chômage involontaire de masse au fonctionnement du marché.

Répetons-le, nous n'avons pu donner ici qu'une mince idée de la richesse de cette partie du traité de Rothbard. Son ouvrage doit être lu at-

⁹ L'un des problèmes qui me semblent se poser est le suivant. La quantité globale produite a vraisemblablement un impact sur le taux d'intérêt (car elle a un impact sur les choix intertemporels des agents). Il ne paraît donc pas entièrement correct de procéder comme le fait Rothbard en faisant varier la quantité d'un facteur et en escomptant son revenu marginal à partir *du* taux d'intérêt, puisque lorsque la quantité du facteur varie, le produit global varie et le taux d'intérêt aussi.

tentivement, et bien sûr dans son entier, par toutes celles et tous ceux qui souhaitent se familiariser avec les concepts, théories et méthodes de l'école autrichienne d'économie. Cette traduction attendue peut et doit jouer un rôle important dans la diffusion de la pensée autrichienne auprès des lecteurs francophones.

Que l'on me permette de clore cette préface par une note plus personnelle. À l'issue de mon cursus universitaire en économie, je me suis aperçu – et de plus en plus nettement avec le temps – que ces études ne m'avaient pas permis d'acquérir les bases de la discipline. Les divers enseignements (micro, macro, économie des organisations) se contredisaient sur des points cruciaux, les questions essentielles – progrès et stagnation économiques, chômage, inflation, crises – n'étaient pas abordées de front mais plutôt escamotées derrière des modèles dont la scientificité semblait se réduire à leur formalisme mathématique. Bref, j'ai dû me rendre à l'évidence : si je souhaitais pouvoir comprendre le monde économique qui nous entoure, je devais chercher ailleurs. Mais pourquoi chez les « Autrichiens » ? Je les avais découverts par l'intermédiaire de la philosophie politique et des travaux épistémologiques de Hayek. *L'Action humaine* de von Mises étant d'un abord un peu difficile, et plutôt destinée à des lecteurs plus avancés, je me suis naturellement tourné vers le traité de Rothbard qui ne suppose aucune connaissance préalable puisqu'il reprend les concepts et les théories de leur présentation initiale jusqu'à leurs applications les plus poussées. Et là où plusieurs années d'études universitaires avaient échoué, même si elles ne m'ont pas été inutiles, quelques mois seulement d'une fréquentation assidue de *Homme, économie, et État* ont suffi à m'enseigner l'économie. À m'enseigner, non pas des modèles emmurés dans des hypothèses étroites et changeant au gré des modes mathématiques ou du succès institutionnel de tel ou tel auteur, mais des principes de raisonnement généraux et robustes permettant de saisir les lignes de force du fonctionnement d'une économie de marché sans se perdre dans des détails ésotériques, et surtout sans se tromper sur l'essentiel. J'espère que cette traduction offrira à de nombreux lecteurs la possibilité de découvrir, comme j'ai pu le faire, cette économie autrichienne qui se caractérise par son souci de cohérence, par l'étendue des déductions qu'elle opère à partir d'un petit nombre de principes solidement argumentés, et par la rationalité et la pertinence des critiques qu'elle adresse aux paradigmes concurrents.

Renaud Fillieule
Lille
Juillet 2007

Bibliographie

- Böhm-Bawerk, Eugen von (1959 [1889]) *Positive Theory of Capital*, 4^e éd., South Holland, Ill., Libertarian Press.
- Fetter, Frank (1915) *Economic Principles*, New York, The Century Co.
- Fillieule, Renaud (2006) « La théorie du marché des fonds prêtables et le paradigme autrichien », communication au *Austrian Research Seminar* de Guido Hülsmann, Université de Paris II, février 2006, 19 p.
- Garrison, Roger (1988) « Professor Rothbard and the Theory of Interest », in *Man, Economy, and Liberty : Essays in Honor of Murray N. Rothbard*, Walter Block and Llewellyn H. Rockwell, Jr. (éd.), Auburn, Al., Ludwig von Mises Institute, p. 44-55.
- Garrison, Roger (2001) *Time and Money. The Macroeconomics of the Capital Structure*, Londres, Routledge.
- Hayek, Friedrich A. (1939 [1929]) « The "Paradox" of Saving », in *Profits, Interest and Investment*, Londres, George Routledge and Sons, p. 199-263.
- Hayek, Friedrich A. (1941) *The Pure Theory of Capital*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Hayek, Friedrich A. (1975 [1931]) *Prix et production*, Paris, Calmann-Lévy.
- Horwitz, Steven (2000) *Microfoundations and Macroeconomics. An Austrian Perspective*, Londres, Routledge.
- Kirzner, Israel M. (1973) *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Kirzner, Israel M. (1997) *How Markets Work : Disequilibrium, Entrepreneurship and Discovery*, Londres, The Institute of Economic Affairs.
- Knight, Frank (1921) *Risk, Uncertainty, and Profit*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Lewin, Peter (1997) « Rothbard and Mises on Interest : An Exercise in Theoretical Purity », *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 19, p. 141-159.
- Menger, Carl (1976 [1871]) *Principles of Economics*, New York, New York University Press.
- Mises, Ludwig von (1985 [1949]) *L'action humaine. Traité d'économie*, Paris, PUF.
- Pellengahr, Ingo (1996) *The Austrian Subjectivist Theory of Interest. An Investigation into the History of Thought*, Francfort, Peter Lang.
- Reisman, George (1996) *Capitalism. A Treatise on Economics*, Ottawa, Ill., Jameson Books.
- Skousen, Mark (1990) *The Structure of Production*, New York, New York University Press.

Varian, Hal R. (1984) *Microeconomic Analysis*, 2^e éd., New York, Norton.

Wicksell, Knut (1970 [1893]) *Value, Capital and Rent*, New York, Augustus M. Kelley.

5

Production : la structure

1. Quelques principes fondamentaux de l'action

L'analyse des activités de production — des actions conduisant au bout du compte à obtenir des biens de consommation — est très compliquée pour une économie de marché monétaire complexe. Il vaut donc mieux résumer maintenant certains des principes fondamentaux les plus applicables qui ont été formulés au premier chapitre. Dans ce chapitre nous n'avons appliqué ces principes qu'à une économie du type de celle de Robinson Crusoe. En réalité, ils sont toutefois applicables à n'importe quel type d'économie et constituent les clés indispensables de l'analyse de l'économie moderne complexe. Certains de ces principes fondamentaux sont :

1. Chaque individu agit de façon à ce que le revenu psychique, ou l'utilité, qu'il attend de son action dépasse son coût psychique. Ce dernier est l'utilité perdue de la meilleure possibilité restante qu'il aurait pu adopter avec les moyens disponibles. Revenu et coût psychiques sont tous deux purement subjectifs et propres à l'individu. Comme toute action traite des unités du stock d'un bien, nous pouvons parler de ces jugements subjectifs comme d'une utilité marginale et d'un coût marginal, l'adjectif *marginal* se rapportant à l'action en cours.

2. Chaque personne agit dans l'instant *présent*, sur la base des échelles de valeur du moment, afin d'obtenir *dans le futur* les résultats finals qu'elle *anticipe*. Chaque individu agit par conséquent en vue de parvenir à une certaine situation satisfaisante dans l'avenir. Chacun possède un horizon temporel de dates futures vers lesquelles ses actions sont diri-

gées. Il utilise les *moyens* existants actuels, en fonction de ses idées techniques, pour atteindre ses objectifs dans le futur.

3. Chaque personne préfère et essaiera de parvenir à satisfaire une fin donnée à l'instant présent plutôt que dans le futur. C'est la loi de la préférence temporelle.

4. Tous les biens sont répartis par chaque individu conformément à l'utilité qu'ils ont pour lui. Un stock d'unités d'un bien est alloué tout d'abord aux usages qui ont le plus de valeur, puis aux usages suivants par ordre de valeur. La définition d'un *bien* dit qu'il consiste en une quantité interchangeable d'une ou de plusieurs unités. Chaque unité aura par conséquent toujours la même valeur que toutes les autres. Si une unité d'un stock est cédée ou abandonnée, ce sera *l'usage ayant la plus faible valeur* qui sera abandonné. La valeur de chaque unité du stock d'un bien est donc égale à l'utilité de celui de ses usages actuels qui a le moins de valeur. Cette utilité marginale diminue au fur et à mesure que le stock de chaque bien augmente. L'utilité marginale de l'*ajout* d'une unité au stock est égale à l'utilité d'une unité dans l'usage correspondant à la plus grande valeur suivante, c'est-à-dire à *celle des fins non encore satisfaites qui possède le plus de valeur*. Ceci nous donne la loi de l'utilité marginale et la loi de l'allocation des biens.

5. Dans la combinaison technique des facteurs de production permettant d'obtenir un produit, quand l'un des facteurs varie et que les autres restent constants, il existe un point optimal — un point correspondant à la quantité moyenne maximum produite par le facteur. C'est la loi des rendements. Elle est basée sur l'existence même de l'action humaine.

6. Et nous savons par le chapitre 2 que le prix de tout bien du marché tendra à être *uniforme* sur le marché. Le prix est déterminé par l'offre et la demande, qui sont elles-mêmes déterminées par les échelles de valeur des individus du marché.

2. L'économie en rotation constante

L'analyse des activités de production dans une économie de marché monétaire est une affaire fort complexe. Une explication de ces activités, en particulier de la détermination des prix et donc du rendement des facteurs, de l'allocation des facteurs et de la formation du capital, ne peut être développée qu'en utilisant la construction intellectuelle de l'*économie en rotation constante*.

Cette construction se développe comme suit : nous nous rendons compte que le monde réel de l'action est un monde de changement continu. Les échelles de valeur individuelles, les idées techniques et les

quantités de moyens disponibles changent sans cesse. Ces changements poussent continuellement l'économie dans différentes directions. Les échelles de valeur changent et la demande des consommateurs se transfère d'un bien vers un autre. Les idées techniques changent et les facteurs sont utilisés de manières différentes. Ces deux types de changement ont des effets différents sur les prix. Les préférences temporelles changent, avec certains effets sur le taux d'intérêt et la formation du capital. Le point crucial est le suivant : avant que les effets d'un changement ne se soient totalement dissipés d'autres changements interviennent. Ce que nous devons toutefois analyser, en utilisant le raisonnement, est ce qui se serait passé si aucun changement ne se produisait. Dit autrement, que se passerait-il si les échelles de valeur, les idées techniques et les ressources restaient constantes ? Qu'arriverait-il alors aux prix, à la production et à leurs relations ? Les valeurs, la technique et les ressources, quelle que soit leur forme, restent constantes. Dans ce cas l'économie tend vers un état de choses qui est en *rotation constante*, c'est-à-dire que les mêmes activités tendent à se répéter toujours de la même façon. Les taux de production de chaque bien restent constants, tous les prix restent constants, le chiffre total de la population reste constant, etc. Ainsi, si les valeurs, la technique et les ressources demeurent constantes, nous avons deux états successifs : (a) la période de transition vers l'économie en rotation constante, ne connaissant plus de changements et (b) la ronde continuelle de l'économie en rotation constante elle-même. Ce dernier stade est l'état d'*équilibre final*. Il convient de le distinguer des prix d'équilibre du marché qui sont établis chaque jour par l'interaction de l'offre et de la demande. *L'état d'équilibre final est celui vers lequel l'économie tend à tout instant*. Si nos *données* — valeurs, technique et ressources — restent constantes, l'économie se dirigerait vers la position d'équilibre final et y resterait. Dans la vie réelle les données changent cependant tout le temps et par conséquent, avant d'arriver à un point d'équilibre final l'économie doit changer de cap, et se diriger vers une autre position d'équilibre final.

Ainsi la position d'équilibre final change sans arrêt et par conséquent aucune position de ce genre n'est jamais atteinte en pratique. Mais même si l'on n'y parvient jamais, cette position a une véritable importance. En premier lieu elle est comme le lapin mécanique chassé par un chien. Il n'est jamais atteint en pratique et change sans cesse mais il explique la direction vers laquelle court le chien. Deuxièmement la complexité du système du marché est telle que nous ne pouvons pas analyser le prix des facteurs et les revenus dans un monde de changement continu à moins d'avoir au préalable analysé leur détermination dans un monde en rotation constante où il n'y a pas de changement et où les conditions données

peuvent exercer pleinement leurs effets. A ce stade de l'étude nous ne nous intéressons certainement pas aux jugements éthiques associés à notre savoir. Nous n'attachons aucun mérite éthique à la position d'équilibre. Il s'agit d'un concept visant à expliquer de manière scientifique l'activité humaine.

Le lecteur pourrait se demander pourquoi un concept « irréaliste » comme la position d'équilibre est acceptable alors que nous avons déjà émis et émettront encore de fortes réserves contre l'usage de diverses prémisses irréalistes et anti-réalistes en économie. Par exemple, comme nous le verrons, la théorie de la « concurrence pure et parfaite », tellement dominante chez les auteurs actuels, est basée sur des prémisses impossibles. La théorie est ensuite étudiée à partir de ces hypothèses et est non seulement appliquée au monde réel, mais encore utilisée de fait comme base éthique, qui sert à critiquer les « déviations » de la réalité par rapport à cette théorie. Les concepts de « classes d'indifférence » ou de pas infiniment petits sont d'autres exemples d'hypothèses fausses utilisées comme base pour des structures théoriques hautement élaborées. Le concept d'une économie en rotation constante, quand on l'utilise avec précaution, est toutefois à l'abri de ces critiques. C'est en effet une force omniprésente, puisque c'est le but vers lequel le système réel se dirige sans cesse, la *position de repos finale*. A cette position de repos et pour un état donné de la technologie et des ressources, tous les individus, sur la base de leurs véritables échelles de valeur du moment, atteindraient les situations les plus élevées possibles sur ces échelles. Ce concept possède dès lors une importance légitime et réaliste.

Nous devons cependant toujours nous rappeler que si l'équilibre final est le but vers lequel se dirige l'économie à tout instant, les changements de données modifient cette position et donc la direction du mouvement. Par conséquent, *rien, dans un monde dynamique, ne confère la moindre supériorité éthique à la position d'équilibre final*. En fait, comme des besoins restent insatisfaits (sinon il n'y aurait plus d'action), une telle position sans changement serait fort malencontreuse, car elle impliquerait qu'aucune satisfaction de besoins supplémentaire ne serait possible. En outre nous devons nous souvenir qu'une situation d'équilibre final, bien qu'elle ne puisse jamais exister, tend à être le *résultat* de l'activité marchande et n'est en aucun cas la *condition* de cette activité. Un nombre bien trop élevé d'auteurs, par exemple, ayant remarqué que les pertes et les profits des entrepreneurs seraient nuls dans l'économie en rotation constante, en ont conclu que ceci doit être la *condition* de toute activité légitime du marché. Il peut difficilement y avoir de vision plus erronée du marché ou de plus grand abus du concept d'équilibre.

Un autre danger de l'utilisation de ce concept est qu'il est purement statique et essentiellement hors du temps, conditions qui le rendent trop bien adapté à l'usage des mathématiques. Les mathématiques reposent sur des *équations*, qui dépeignent les relations mutuelles entre deux « fonctions » (ou davantage). En elles-mêmes, bien entendu, ces procédures mathématiques n'ont pas d'importance car elles n'établissent aucune relation causale. Elles ont une grande importance en physique, par exemple, parce que cette science traite de certaines régularités observées du mouvement des particules de matière, que nous devons considérer comme non motivées. Ces particules se déplacent conformément à certaines lois quantitatives, exactes et précisément observables. Les mathématiques sont indispensables pour formuler les lois reliant ces variables et pour élaborer des explications théoriques des phénomènes observés. Dans l'action humaine la situation est totalement différente, pour ne pas dire diamétralement opposée. Tandis qu'en physique les relations causales ne peuvent être supposées que de manière hypothétique et vérifiées ultérieurement de manière approximative en se référant à des régularités précises et observables, en praxéologie nous *connaissons* la force causale qui est à l'œuvre. Cette force causale est l'action humaine, le comportement *motivé*, intentionnel, dirigé vers certaines fins. Les aspects universels de ce comportement peuvent être analysés par la logique. Nous ne traitons pas de relations « fonctionnelles » et quantitatives entre les variables, mais de la raison et de la volonté humaines conduisant à une certaine action, qui n'est pas « déterminable » ou réductible à des forces extérieures. De plus, comme les données de l'action humaine sont toujours changeantes, il n'existe pas de relations précises, quantitatives, dans l'histoire humaine. En physique les relations quantitatives, ou lois, sont constantes : elles sont considérées comme valables à tout instant de l'histoire humaine, passée, présente ou future. Dans le domaine de l'action humaine il n'existe pas de constantes quantitatives de ce type. Il n'y a pas de relations constantes valables pour les différentes périodes de l'histoire humaine. Les seules « lois naturelles » (si nous pouvons utiliser ce qualificatif démodé mais parfaitement légitime pour ce genre de régularités constantes) de l'action humaine sont *qualitatives* et non *quantitatives*. Ce sont précisément, par exemple, les lois dégagées par la praxéologie et l'économie — le fait de l'action, l'usage des moyens pour parvenir à des fins, la préférence temporelle, l'utilité marginale décroissante, etc.¹

¹ Une autre différence est celle dont nous avons déjà discuté : les mathématiques, et le calcul en particulier, reposent en grande partie sur des hypothèses de pas infiniment petits. De telles hypothèses peuvent être parfaitement légitimes dans un domaine où l'on étudie le comportement de la matière, qui n'a pas de

Les équations mathématiques ne sont ainsi adéquates et utiles que lorsqu'il existe des relations quantitatives constantes entre des variables non motivées. Elles sont singulièrement inadéquates en praxéologie et en économie. Dans ces derniers domaines c'est l'analyse verbale et logique de l'action et de ses processus au cours du temps qui constitue la méthode adéquate. Il n'est pas surprenant que les principaux efforts des « économistes mathématiciens » se soient dirigés vers la description de l'état d'équilibre final au moyen d'équations. Car dans cet état, comme les activités ne font que se répéter, il semble y avoir davantage de place pour une description des conditions au moyen d'équations fonctionnelles. Au mieux ces équations ne peuvent cependant pas faire plus que décrire cet état d'équilibre.

En plus de ne rien ajouter à que peut faire la logique verbale, violant ainsi le principe scientifique du *rasoir d'Occam* — qui veut que la science soit aussi simple et claire que possible — un tel usage des mathématiques comporte de graves erreurs et défauts en lui-même. En premier lieu il ne peut pas décrire le *chemin* que prend l'économie pour s'approcher de la position d'équilibre final. Cette tâche ne peut être accomplie que par l'analyse verbale et logique de l'action causale des êtres humains. Il est évident que cette tâche est la plus importante car c'est cette analyse qui importe pour l'action humaine. L'action emprunte un chemin et ne peut être décrite par un monde en rotation constante, ne connaissant aucun changement. Le monde est incertain et nous verrons bientôt que nous ne pouvons même pas poursuivre l'analyse d'une économie statique, en rotation constante, jusqu'à ses dernières conclusions logiques. L'hypothèse d'une économie en rotation constante n'est qu'un outil auxiliaire pour nous permettre d'analyser la véritable action. Comme les mathématiques sont moins mal adaptées à un état statique, les auteurs mathématiciens ont eu tendance à s'occuper de cet état, nous offrant un tableau particulièrement trompeur du monde de l'action. En définitive les équations mathématiques de l'économie en rotation constante ne décrivent qu'une situation statique, hors du temps.² Elles diffè-

motivations. Mais l'*action humaine* écarte les pas infiniment petits précisément parce qu'ils *sont* infiniment petits et n'ont donc aucun effet sur les êtres humains. C'est pourquoi l'action étudiée par l'économie doit toujours se produire sous forme de pas discrets et finis. Il est donc incorrect de dire qu'une telle hypothèse peut tout aussi bien être faite dans l'étude de l'action humaine que dans celle des particules de la physique. Dans l'action humaine nous pouvons dire que de telles hypothèses sont non seulement irréalistes mais même *anti-réalistes*.

² Les économistes mathématiciens, ou « économétriciens » ont essayé sans succès pendant des années d'analyser le chemin menant à l'équilibre en plus des

rent de manière drastique des équations mathématiques de la physique, qui décrivent un *processus se déroulant dans le temps* ; c'est précisément par cette description de relations constantes et quantitatives lors du *mouvement* des éléments que les mathématiques rendent leur plus grand succès aux sciences de la nature. Mais que la situation est différente en économie, où les mathématiques ne peuvent au mieux que décrire de manière inadéquate un résultat final situé hors du temps !³

L'usage du concept mathématique de « fonction » est particulièrement inadéquat dans une science de l'action humaine. D'une part l'action elle-même n'est *pas* une fonction de quoi que ce soit, car une « fonction » implique une régularité et une détermination précises, uni-

conditions de l'équilibre elles-mêmes. L'économétricien F. Zeuthen a récemment admis que de telles tentatives étaient vouées à l'échec. Tout ce que les mathématiques peuvent décrire, c'est le point d'équilibre final. Voir les remarques de F. Zeuthen à la 16ème réunion européenne de la Société d'économétrie, dans *Econometrica*, avril 1955, pp. 199-200.

³ Pour une brillante critique de l'usage des mathématiques en économie, voir Mises, *Human Action*, pp. 251, 347-354, 697-699, 706-711 [*L'Action humaine*, pp. 264-265, 368-376, 737-739, 747-752]. Voir aussi Mises, « Comments about the Mathematical Treatment of Economic Problems, » *Studium Generale* VI, 2 (1953), (Springer Verlag : traduction en anglais [non publiée] de Helena Ratzka) ; Niksa, « Role of Quantitative Thinking in Modern Economic Theory » ; Ischboldin, « Critique of Econometrics » ; Paul Painlevé, « The Place of Mathematical Reasoning in Economics » in Louise Sommer, éd., *Essays in European Economic Thought* (Princeton, N.J.: D. Van Nostrand, 1960), pp. 120-132 ; et Wieser, *Social Economics*, pp. 51 et suivantes.

Pour une discussion de la méthode logique en économie, voir Mises, *Human Action* et l'ouvrage négligé de J.E. Cairnes, *The Character and Logical Method of Political Economy* (2ème éd. ; Londres : Macmillan & Co., 1888). Voir aussi Marian Bowley, *Nassau Senior and Classical Economics* (New York : Augustus M. Kelley, 1949), pp. 55-65. Si des mathématiques sont utilisées dans le présent traité, ce n'est qu'en conformité avec les lignes tracées par Cairnes :

« Je n'ai aucune envie de nier qu'il peut être possible d'employer des diagrammes géométriques ou des formules mathématiques dans le but d'exposer des doctrines économiques *obtenues par d'autres voies*. [...] Ce que je cherche à nier est la doctrine avancée par le professeur Jevons et d'autres auteurs — à savoir que la connaissance économique pourrait être augmentée par de tels moyens ; que les mathématiques pourraient être utilisées pour développer la vérité économique, comme elles ont été utilisées pour développer la vérité en mécanique et en physique, et à moins de montrer que les sensations mentales peuvent être exprimées sous des formes quantitatives précises, ou que les phénomènes économiques ne dépendent pas de ces sensations, je suis incapable de voir comment cette conclusion pourrait être évitée. » (Cairnes, *Character and Logical Method of Political Economy*, pp. iv-v)

ques et mécaniques. Par ailleurs les mathématiques des équations simultanées, qui traitent en physique de trajectoires non motivées, soulignent la détermination mutuelle. Dans l'action humaine la force causale connue de l'action détermine au contraire de manière unilatérale les résultats. Cette grossière erreur d'optique des auteurs enclins au traitement mathématique pour l'étude de l'action humaine s'est manifestée lors d'une attaque continuelle contre Eugen Böhm-Bawerk, l'un des plus grands économistes de tous les temps, par le professeur George Stigler :

[...] or le postulat de la continuité de l'utilité et des fonctions de demande (qui n'est irréaliste que de façon mineure et est essentielle au traitement analytique) n'est jamais fait. Une faiblesse plus importante se constate dans l'incapacité de Böhm-Bawerk à comprendre certains éléments parmi les plus essentiels de la théorie économique moderne, à savoir les concepts de détermination mutuelle et d'équilibre (développés par l'usage de la théorie des équations simultanées). La détermination mutuelle est rejetée en faveur du vieux concept de cause et d'effet.⁴

La « faiblesse » que l'on voit ici n'est pas celle de Böhm-Bawerk mais celle de ceux qui, à l'instar du professeur Stigler, ont en vain et de manière fallacieuse essayé de construire l'économie sur le modèle de la physique mathématique et plus particulièrement de la mécanique classique.⁵

⁴ George J. Stigler, *Production and Distribution Theories* (New York : Macmillan & Co., 1946), p. 181. Sur l'attaque par Carl Menger du concept de détermination mutuelle et sur sa critique de l'économie mathématique en général, voir T.W. Hutchison, *A Review of Economic Doctrines, 1870-1929* (Oxford : The Clarendon Press, 1953), pp. 147-148, et l'intéressant article d'Emil Kauder, « Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School, » *Zeitschrift für Nationalökonomie* XVII, 4 (1958), p. 412 et suivantes.

⁵ Stigler ajoute une note de bas de page au paragraphe précédent, destinée à porter le *coup de grâce* [en français dans le texte] à Böhm-Bawerk : « Böhm-Bawerk n'était pas familier des mathématiques. » Stigler, *Production and Distribution Theories*. Les mathématiques, il faut le comprendre, sont uniquement les serviteurs de la logique et de la raison et non leurs maîtres. La « familiarité » avec les mathématiques n'est pas plus nécessaire pour comprendre leur inutilité et l'impossibilité de les appliquer aux sciences de l'action humaine que, par exemple, la « familiarité » avec les techniques agricoles n'est essentielle pour savoir qu'elles ne sont pas applicables à bord d'un paquebot sur l'océan. En réalité, le fait d'être familier des mathématiques sans avoir prêté suffisamment d'attention à l'épistémologie des sciences de l'action humaine a des chances de conduire à des résultats malheureux quand on les applique à ces dernières, comme le présent exemple le démontre. La grandeur de Böhm-Bawerk en tant qu'économiste n'a pas besoin d'être défendue à ce jour. Pour un hommage déli-

Pour revenir au concept d'une économie en rotation constante, l'erreur des économistes mathématiciens est de le traiter comme une situation réelle et même idéale, alors qu'il est un simple concept intellectuel nous permettant d'analyser le marché et les activités humaines sur celui-ci. Il est indispensable parce qu'il constitue le but, certes constamment changeant, de l'action et de l'échange ; d'un autre côté les données ne peuvent jamais rester stables pendant suffisamment longtemps pour qu'il puisse exister. Nous ne pouvons pas concevoir de manière parfaitement cohérente un état de choses ne connaissant ni changement ni incertitude, et donc sans action. L'état de rotation constante serait par exemple incompatible avec l'existence de la monnaie, qui est précisément l'intermédiaire au centre de toute la structure de l'échange. En effet la marchandise monétaire n'est demandée et détenue que parce qu'elle est plus commercialisable que les autres marchandises, c'est-à-dire parce que son détenteur a davantage de certitudes de pouvoir l'échanger. Dans un monde où les prix et les demandes demeurent perpétuellement les mêmes, une telle demande de monnaie serait inutile. La monnaie n'est demandée et détenue que parce qu'elle donne une plus grande assurance de trouver un marché et en raison des incertitudes concernant les demandes de la personne dans l'avenir proche. Si tout le monde connaissait par exemple précisément ses dépenses pour la totalité de son avenir — et ceci serait le cas dans un système en rotation constante — il n'y aurait aucune raison de conserver des encaisses monétaires. Elles seraient investies de sorte que la monnaie soit remboursée du montant exact nécessaire le jour de la dépense. Mais si personne ne désire détenir de monnaie il n'y aurait plus de monnaie et plus de système de prix monétaires. La totalité du marché monétaire s'arrêterait. L'économie en rotation constante est ainsi irréaliste parce qu'elle ne peut pas être établie dans la réalité et parce que nous ne pouvons même pas concevoir de manière cohérente qu'elle le soit. Mais l'idée d'une économie en rotation constante est indispensable pour analyser la véritable économie ; en faisant l'hypothèse d'un monde où tous les changements ont épuisé leurs effets, nous pouvons analyser les orientations du changement réel.

cat rendu à Böhm-Bawerk, voir Joseph A. Schumpeter, « Eugen von Böhm-Bawerk, 1851–1914 » dans *Ten Great Economists* (New York : Oxford University Press, 1951), pp. 143–90. Pour une dépréciation purement affirmative et non étayée de la stature de Böhm-Bawerk en tant qu'économiste, voir la recension par Howard S. Ellis de l'ouvrage de Schumpeter dans le *Journal of Political Economy*, octobre 1952, p. 434.

3. La structure de production : un monde de facteurs spécifiques

La question de la *spécificité* des facteurs est cruciale pour comprendre le processus de production, c'est un problème que nous avons abordé au premier chapitre. Un facteur *spécifique* est un facteur qui n'est adapté qu'à la production d'un seul produit. Un facteur *purement non spécifique* serait un facteur pareillement adapté à la production de tous les produits possibles. Il est clair que tous les facteurs ne peuvent pas être purement non spécifiques, car dans ce cas tous les facteurs seraient purement interchangeables, c'est-à-dire qu'il n'y aurait besoin que d'un seul facteur. Même l'existence d'un seul facteur purement non spécifique est inconcevable si nous considérons à juste titre « l'adaptation à la production » en termes de *valeur* et non en termes *techniques*.⁶ En fait, si nous analysons le concept, nous trouvons qu'il n'y a pas de sens à dire qu'un facteur est « également adapté » en termes purement techniques, car il n'y a pas moyen de comparer les quantités physiques d'un produit avec un autre. Si X peut aider à produire trois unités de A ou deux unités de B , il nous est impossible de comparer ces unités. Seules les *évaluations* des consommateurs permettent d'établir une hiérarchie des biens évalués, leur interaction conduisant aux prix des biens de consommation. Les facteurs (relativement) non spécifiques sont alors alloués vers les produits auxquels les consommateurs ont donné le plus de valeur. Il est difficile de concevoir un bien qui serait purement non spécifique et de valeur égale dans tous les processus de production. Notre distinction majeure est ainsi entre le facteur *spécifique*, qui ne peut être utilisé que dans une ligne de production, et le facteur *non spécifique* (possédant un degré variable de convertibilité), qui peut être utilisé dans plus d'un processus de production.

Imaginons maintenant pendant un instant un monde où tous les biens ne seraient produits *qu'avec* plusieurs facteurs *spécifiques*. Dans ce monde, qui est concevable bien que très improbable, chaque personne, chaque bout de terrain, chaque bien du capital, seraient nécessairement et irrévocablement associé à la production d'un produit particulier. Il n'y aurait pas d'usage possible d'un bien en dehors de la ligne de production où il se trouve. Dans l'ensemble du monde productif il y aurait ainsi peu ou pas de « problèmes économiques », c'est à dire de problèmes d'allocation de moyens rares entre différentes fins possibles. Certes les

⁶ La littérature économique a connu une grande confusion par la faute de certains auteurs traitant des problèmes de théorie de la production en termes de technique et non d'évaluation. Pour un excellent article sur ce problème, cf. Lionel Robbins, « Remarks upon Certain Aspects of the Theory of Costs, » *Economic Journal*, mars 1934, pp. 1-18.

consommateurs devraient encore allouer leurs ressources monétaires rares vers les biens de consommation qu'ils préfèrent. Dans la sphère non marchande tout un chacun — ici encore comme consommateur — devrait allouer son temps et son énergie entre les satisfactions procurées par les divers biens. Il y aurait encore, dans la sphère de la production de biens échangeables, *une* allocation que chacun ferait, à savoir combien d'heures consacrer au travail et combien aux loisirs. Mais il n'y aurait pas de problème pour savoir dans *quel* domaine travailler, quoi faire de tel bout de terrain ou comment allouer les biens du capital. L'emploi des facteurs dépendrait entièrement de la demande des consommateurs vis-à-vis du produit final.

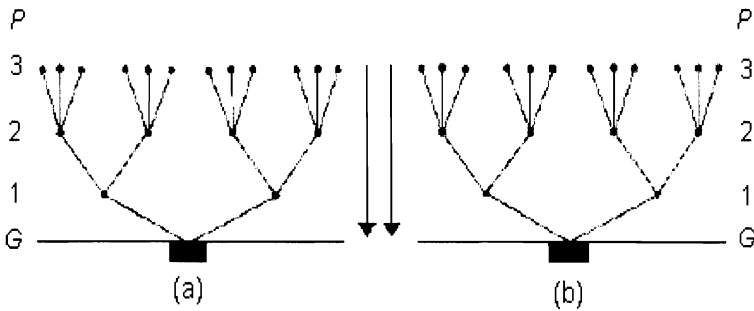


Figure 39 : Structure de production dans un monde de facteurs purement spécifiques

La structure de la production d'un tel monde de facteurs purement spécifiques serait du genre de celle donnée par la figure 39. Sur ce diagramme nous voyons deux biens de consommation typiques, *A* et *B*. Chacun, dépeint par un rectangle plein en bas du diagramme, est produit par la coopération des facteurs du rang immédiatement supérieur, désignés par *P1*, qui sont les biens de production du premier ordre. Les *biens du capital* du premier ordre sont à leur tour produits à l'aide de la coopération de différents facteurs, ceux-ci étant du deuxième ordre, etc. Le processus continue logiquement vers le haut jusqu'à ce que les biens du capital soient entièrement produits à partir des facteurs sol et travail, bien que ce stade ne soit pas indiqué sur le diagramme. Les traits relient les points pour indiquer le lien causal des facteurs. Sur le diagramme, tous les facteurs sont purement *spécifiques*, car aucun bien n'est utilisé à différents stades du processus ou pour différents biens. La flèche du centre indique la direction causale de l'*effort*, des biens de production des rangs les plus élevés jusqu'aux biens de consommation, via les biens de pro-

duction de rangs intermédiaires. A chaque stade le travail utilise des facteurs naturels pour produire des biens du capital et les biens du capital sont à nouveau combinés avec du travail et des facteurs naturels, transformés en biens du capital d'ordres de plus en plus bas, jusqu'à l'obtention des biens de consommation.

Maintenant que nous avons tracé la direction de l'effort productif, nous devons tracer la direction du revenu monétaire. C'est la direction opposée, allant des consommateurs aux producteurs. Les consommateurs achètent le stock d'un bien de consommation à un prix déterminé sur le marché, apportant aux producteurs un certain revenu. Parmi les problèmes cruciaux de la théorie de la production il y en a deux qui sont la méthode par laquelle le revenu est alloué et le problème corollaire de la détermination du prix des facteurs de production. Étudions tout d'abord uniquement le stade le « plus bas » de la production, celui qui crée le produit *final*. A ce stade de nombreux facteurs, supposés tous spécifiques, coopèrent pour produire le bien de consommation. Il y a trois types de facteurs : le travail, la nature originelle et les biens du capital produits.⁷ Supposons qu'un certain jour les consommateurs achètent une certaine quantité d'un bien *X* à disons 100 onces d'or. Étant donnée la quantité du bien vendu, le *prix* de la quantité totale est égal au revenu (brut) obtenu par la vente du bien. Comment ces 100 onces seront-elles allouées aux facteurs de production ?

En premier lieu nous devons faire une hypothèse à propos de la *propriété* du bien de consommation juste avant qu'il ne soit vendu. Il est évident que ce ou ces propriétaires seront les récipiendaires *immédiats* du revenu de 100 onces d'or. Disons qu'au stade final il y avait sept facteurs participant à la production : deux types de travail, deux types de sol et trois types de biens du capital. Il y a deux possibilités quant à la propriété finale du produit (*avant* qu'il ne soit vendu au consommateur) : (a) tous les propriétaires de ces facteurs possèdent conjointement le produit final ; ou (b) le propriétaire de chacun des facteurs vend les services de son facteur à quelqu'un d'autre et ce dernier (qui peut lui-même contri-

⁷ Nous devons nous empresser d'ajouter que ceci ne signifie *pas* que nous adoptions la vieille erreur classique qui considérerait chacun de ces groupes de facteurs comme homogène. Ils sont clairement hétérogènes quand il s'agit de leur donner un prix, et sont traités comme tels dans l'action humaine. Seul le même bien, homogène vis-à-vis de l'évaluation humaine, est traité comme un « facteur » commun et tous les facteurs sont traités pareillement — quant à leur contribution au revenu — par les producteurs. Les catégories « sol, travail et biens du capital » sont toutefois essentielles pour analyser plus en profondeur les problèmes de la production et en particulier pour analyser divers rendements et la relation entre le temps et la production.

buer à un facteur) vend le bien à une date ultérieure au consommateur. Bien que la deuxième solution représente le cas presque universel, il sera pratique de commencer par analyser la première solution.

Ceux qui possèdent le produit final, quelle que soit la solution retenue, sont des « capitalistes », car ils sont les propriétaires des biens du capital. Il vaut cependant mieux réserver l'usage du terme « capitalistes » à ceux qui ont épargné un capital monétaire leur permettant d'acheter des facteurs. Ceci ne se produit par définition pas dans la première solution, où les propriétaires des facteurs possèdent conjointement les produits. Le terme « propriétaire-du-produit » suffit à désigner le propriétaire du capital, quelle que soit la solution adoptée. Les propriétaires-du-produit sont également des « entrepreneurs » puisqu'ils assurent la majeure partie de la charge entrepreneuriale d'ajustement aux conditions incertaines du futur. Les qualifier seulement « d'entrepreneurs » fait cependant courir le danger d'oublier qu'ils sont aussi des capitalistes ou des propriétaires-du-produit et qu'ils continueraient d'accomplir cette fonction y compris dans une économie en rotation constante.

4. Propriété conjointe du produit par les propriétaires des facteurs

Prenons tout d'abord le cas d'une propriété conjointe par les propriétaires de tous les facteurs en coopération.⁸ Il est clair que les 100 onces d'or reviennent aux propriétaires conjointement. Décidons maintenant de manière purement arbitraire qu'un total de 80 onces revient aux propriétaires des biens du capital et qu'un total de 20 onces va aux propriétaires des facteurs du travail et des facteurs naturels. Il est évident que, quelle que soit l'allocation, elle sera conforme, sur un marché libre, à l'accord contractuel volontaire de chacun des propriétaires concernés. Or il est clair qu'il existe une différence importante entre ce qui se passe pour le revenu monétaire du *travailleur* et du *propriétaire foncier* d'une part, et pour le revenu monétaire du propriétaire de *biens du capital* de l'autre. En effet les biens du capital doivent à leur tour être produits par du travail, des ressources naturelles et d'autres biens du capital. Par conséquent, alors que celui qui contribue par son énergie « laborieuse » per-

⁸ Il faut comprendre que les « facteurs de production » comprennent *tous* les services faisant avancer le produit jusqu'au stade de la consommation. Des services comme les « coûts de commercialisation », la publicité, etc. sont ainsi des services productifs tout aussi légitimes que n'importe quel autre facteur. L'erreur consistant à séparer artificiellement les « coûts de production » et les « coûts de vente » a été réfutée de manière précise par Mises, *Human Action*, p. 319 [*L'Action humaine*, p. 340].

sonnelle (ce qui comprend bien entendu l'énergie des activités de direction de la même façon que l'énergie de ceux que le langage populaire qualifie de « travailleurs ») réalise un bénéfice pur, le propriétaire des biens de production a auparavant dépensé de l'argent pour produire ou acheter les facteurs qu'il possède.

Il est dès lors évident que, comme seuls les facteurs de production peuvent toucher un revenu du consommateur, *le prix du bien de consommation — c'est-à-dire le revenu issu du bien de consommation — est égal à la somme des prix revenant aux facteurs qui le produisent, c'est-à-dire qu'il est égal au revenu que perçoivent les facteurs.* Dans le cas d'une propriété conjointe c'est un truisme puisqu'un seul facteur peut toucher un revenu de la vente d'un bien. Cela équivaut à dire que 100 onces sont égales à 100 onces.

Mais qu'en est-il des 80 onces que nous avons alloué de manière arbitraire aux propriétaires des biens du capital ? A qui reviennent-ils au bout du compte ? Comme nous avons supposé dans cet exemple de propriété conjointe que tous les produits sont possédés par les propriétaires de facteurs, il s'ensuit également que les biens du capital, qui sont eux aussi des produits, sont *eux-mêmes* possédés de manière conjointe par les facteurs du deuxième rang de la production. Disons que chacun des trois biens du capital a été produit par la coopération de cinq facteurs : deux types de travail, un type de sol et deux types de biens du capital. Tous les propriétaires de ces facteurs possèdent conjointement les 80 onces. Disons que chaque bien du capital du premier ordre a touché la somme suivante :

Bien du capital *A* : 30 onces

Bien du capital *B* : 30 onces

Bien du capital *C* : 20 onces

Le revenu de chaque bien du capital sera alors possédé par les cinq propriétaires des facteurs du deuxième rang de la production.

Il est clair que, sur le plan conceptuel, *personne, en dernière analyse, ne perçoit un revenu en tant que propriétaire d'un bien du capital.* Comme chaque bien du capital se réduit analytiquement en facteurs du travail et en facteurs naturels originels, il est évident qu'aucune somme de monnaie ne peut revenir au propriétaire d'un bien du capital. La totalité des 100 onces doit au bout du compte être allouée exclusivement au travail et aux propriétaires de facteurs naturels. Les 30 onces revenant aux propriétaires du bien du capital *A* seront ainsi allouées aux cinq propriétaires de facteurs (du deuxième rang) alors que les quatre onces, par exemple, qui reviennent aux biens du capital du troisième rang participant à la production du bien *A* seront à leur tour allouées au travail, au

sol et aux biens du capital du quatrième rang, etc. En définitive la totalité de la monnaie est allouée au travail et aux facteurs naturels, et à eux uniquement. Le diagramme de la figure 40 illustre ce processus.

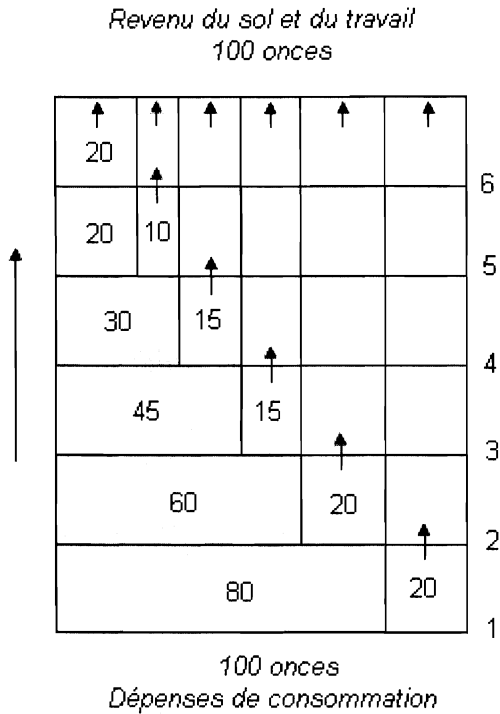


Figure 40 : Revenu revenant aux facteurs de production

En bas du diagramme nous voyons que 100 onces d'or sont transférées des consommateurs aux producteurs. Une partie de cette somme va aux propriétaires de biens du capital, une partie aux propriétaires fonciers et une partie aux propriétaires du travail. (La proportion allant à chaque groupe est arbitraire dans cet exemple et n'a pas d'importance pour l'analyse.) Le montant revenant aux propriétaires de biens du capital est inclus dans la partie *grisée* du diagramme et le montant revenant à *la fois* au travail et aux propriétaires de ressources naturelles est inclus dans la partie claire. Dans le premier bloc du bas, les 20 onces touchées par les propriétaires du sol et des facteurs du travail est marquée avec une flèche dirigée vers le haut, suivie par une flèche similaire en haut du diagramme, la ligne du haut désignant la monnaie reçue au bout du compte par les propriétaires des divers facteurs. La largeur de la ligne du haut (100 onces) doit être égale à celle de la ligne du bas (100 onces), car

la monnaie perçue par les propriétaires des facteurs doit être égale à la monnaie dépensée par les consommateurs.

En remontant à la ligne 2, nous suivons le parcours des 80 onces qui sont revenues aux propriétaires des biens du capital du premier ordre. Nous supposons que 60 onces reviennent aux propriétaires de biens du capital du deuxième ordre et que 20 onces vont aux facteurs du deuxième ordre du travail et des biens de la nature. A nouveau la zone claire des 20 onces est marquée avec une flèche dirigée vers le haut désignant la perception ultime de la monnaie par les propriétaires de ces facteurs, et une marque similaire est placée sur la ligne du haut du diagramme. Le même processus se répète au fur et à mesure que nous remontons de plus en plus haut dans l'ordre de biens du capital. A chaque point, bien entendu, le montant touché par les propriétaires de biens du capital devient plus faible parce que de plus en plus de monnaie est allée aux propriétaires du travail et de facteurs naturels. A la fin, au stade le plus haut possible, la totalité des 20 onces touchées par les propriétaires de biens du capital revient aux seuls facteurs du sol et du travail, puisque nous devons au bout du compte parvenir au stade où aucun bien du capital n'a encore été produit et où seuls restent le travail et la nature. Le résultat est que les 100 onces sont finalement toutes allouées aux zones claires, aux facteurs du sol et du travail. La grande flèche vers le haut, à gauche du diagramme, représente le mouvement général vers le haut du revenu monétaire.

Au truisme voulant que le revenu issu de la vente du bien de consommation soit égal aux dépenses des consommateurs sur ce bien, nous pouvons ajouter un truisme analogue pour chaque stade de la production, à savoir que *le revenu issu de la vente d'un bien du capital est égal au revenu perçu par les facteurs qui l'ont produit.*

Dans le monde que nous avons étudié, où tous les produits, à tous les stades, sont possédés conjointement par les propriétaires de leurs facteurs, il est clair que le travail est *d'abord* effectué au stade le plus élevé. Les propriétaires du sol et du travail *investissent* leur sol et leur travail pour produire le bien du capital de l'ordre le plus élevé (dans ce cas du cinquième ordre) ; puis ces propriétaires passent le bien aux propriétaires du travail et du sol du stade suivant : ces derniers produisent le bien du capital du quatrième ordre, qui coopère à son tour avec les facteurs du travail et du sol de ce stade pour produire le bien de l'ordre inférieur, etc. Au bout du compte le stade le plus bas est atteint et les facteurs finals

coopèrent pour produire le bien de consommation. Ce dernier est alors vendu aux consommateurs.⁹

Dans le cas d'une propriété conjointe il n'y a donc pas de classe distincte des propriétaires de biens du capital. Tous les biens du capital produits sont possédés conjointement par les propriétaires des facteurs du sol et du travail qui participent à sa production ; les biens du capital de l'ordre inférieur suivant sont possédés par les propriétaires des facteurs du sol et du travail du stade inférieur suivant, ainsi que par les propriétaires ayant coopéré auparavant, etc. Au final, la totalité de la structure des biens du capital participant à une ligne de production est possédée conjointement par les propriétaires du sol et du travail : il n'y a pas de groupe séparé constitué de propriétaires.¹⁰

Il est évident que le processus de production prend du *temps* et que plus il est complexe plus il lui en faudra. Pendant ce temps tous les facteurs ont dû travailler sans percevoir la moindre rémunération : ils ont dû travailler uniquement dans l'*attente* d'un revenu *futur*. Leur revenu est uniquement touché à une date bien plus tardive.

Le revenu qui serait touché par ces facteurs, dans un monde de facteurs purement spécifiques, dépend entièrement de la demande des consommateurs vis-à-vis du produit final. Si les consommateurs dépensent 100 onces sur ce bien, alors les facteurs toucheront conjointement 100 onces. S'ils dépensent 500 onces, les facteurs toucheront ce montant. S'ils ne dépensent rien du tout sur ce produit et que les producteurs ont fait l'énorme erreur entrepreneuriale de fabriquer un produit que les consommateurs n'achètent pas, les facteurs touchent exactement zéro. Le revenu monétaire conjoint perçu par les propriétaires des facteurs fluctue *pari passu* avec la demande des consommateurs vis-à-vis du produit.

Une question surgit naturellement à ce point de l'exposé : Que se passe-t-il pour les propriétaires de facteurs ne rapportant rien ? Doivent-ils « mourir d'inanition » ? Sur le plan fondamental, nous ne pouvons pas répondre à cette question pour des personnes concrètes, car l'économie démontre des vérités portant sur les revenus « fonctionnels » de la production, et non sur la totalité des revenus d'une personne donnée. En d'autres termes un individu particulier peut connaître un rende-

⁹ Concernant la structure de la production, voir Wieser, *Social Economics*, pp. 47 et suivantes.

¹⁰ En pratique une ou plusieurs personnes peuvent être les propriétaires de n'importe quel facteur. Les facteurs originels pourraient ainsi aussi être possédés de manière conjointe par plusieurs personnes. Ceci ne modifierait pas notre analyse. Le seul changement serait que les propriétaires conjoints d'un facteur devraient allouer le revenu de ce facteur selon les termes d'un contrat volontaire. Mais le type d'allocation resterait le même.

ment nul sur ce bien tout en percevant en même temps un revenu substantiel de la propriété d'un autre bout de terrain. Dans les cas où il n'existe pas de propriété de ce type ailleurs, l'individu peut poursuivre une production isolée ne lui rapportant aucun revenu monétaire ou peut, s'il a accumulé des encaisses monétaires, acheter des biens en diminuant ses encaisses. En outre s'il possède de telles encaisses, il peut investir dans la terre, dans des biens du capital ou dans une organisation productive qui les possède, et ce dans une autre branche de la production. Son travail, d'après nos hypothèses, est un facteur spécifique mais son *argent* peut être utilisé dans toutes les branches de la production.

Supposons que nous prenions le pire cas possible — un homme ne possédant pas d'encaisses monétaires, sans biens du capital et dont le travail est un facteur *spécifique* d'un produit peu ou pas demandé par le consommateur.¹¹ N'est-ce pas vraiment là l'exemple d'un individu déboussolé par l'existence du marché et la spécialisation qui y prévaut ? En se soumettant à la loi du consommateur n'a-t-il pas mis en péril son bonheur et son existence ? Même en accordant que les gens choisissent un marché, ce choix ne peut-il pas se révéler tragique pour beaucoup ?

La réponse est qu'il n'y a absolument aucune base à ces condamnations du processus de marché. Car même dans ce cas impossible l'individu n'est pas dans une position moins enviable que celle qu'il aurait connu dans l'isolement ou dans une économie de troc. Il peut toujours revenir à l'isolement s'il constate qu'il ne peut pas parvenir à ses fins par l'intermédiaire du processus de marché. Le fait même que nous considérions qu'une telle possibilité est ridicule démontre les énormes avantages que le marché confère à tout le monde. De fait, empiriquement, nous pouvons certainement dire que sans le marché moderne et développé, et en revenant à l'isolement, l'immense majorité des individus ne pourraient pas obtenir assez de biens échangeables pour pouvoir simplement vivre. Ce choix reste cependant toujours ouvert à tous ceux qui, pour quelque raison que ce soit, préfèrent l'isolement volontaire aux très grands bénéfices que le système du marché permet d'obtenir. Par conséquent les critiques faites à l'encontre du système du marché par des râleurs sont certainement déplacées et erronées. Toute personne ou tout groupe, dans un marché sans entrave, est libre de quitter le marché social à tout moment et de se réfugier dans une autre forme d'arrangement coopératif. Les gens peuvent se retirer en revenant à l'isolement individuel ou en établissant une sorte de groupe isolé, ou encore en repartant à zéro pour recréer leur marché. Dans tous les cas, sur un marché libre, le choix

¹¹ En réalité ce cas ne peut pas se produire car le travail, comme nous le verrons plus loin, est toujours un facteur non spécifique.

est entièrement le leur et ils décident en fonction de leurs préférences, sans être entravés par l'usage ou la menace de violence.¹²

Notre exemple du « pire cas possible » nous permet d'analyser l'une des objections les plus populaires faites à l'encontre de la société libre : qu'elle « laisse les gens libres de crever. » Premièrement, du fait que cette objection est tellement répandue, nous pouvons facilement conclure qu'il y aurait assez de gens charitables dans la société pour faire des dons à ces malheureux. Il existe cependant une réfutation plus fondamentale. C'est que l'argument de la « liberté de crever » repose sur une confusion de base entre « liberté » et « abondance de biens échangeables ». Les deux doivent être distinguées sur le plan conceptuel. Si l'on veut qu'elle dise quelque chose, la liberté ne peut être définie que comme l'absence de restrictions interpersonnelles. Robinson Crusoë est absolument libre sur son île déserte, car il n'y a aucune autre personne pour le contraindre. Mais il ne mène pas nécessairement une vie dans l'abondance ; en fait il est probable qu'il soit constamment au bord de la mort. Que l'homme vive ou non dans la pauvreté ou dans l'abondance dépend du succès que lui et ses ancêtres ont eu en s'emparant de la nature et en transformant les ressources naturelles en biens du capital et en biens de consommation. Les deux problèmes sont par conséquent logiquement séparés. Crusoë est absolument libre, quoiqu'au bord de l' inanition, alors qu'il est certainement possible, bien que peu probable, qu'un individu donné soit à un moment donné un esclave tout en étant maintenu au milieu des richesses par son maître. Il y a pourtant un lien important entre les deux, car nous avons vu qu'un marché libre tend à conduire à l'abondance pour tous ses participants, et nous verrons plus loin que l'intervention violente sur le marché et dans une société hégémonique tend à conduire à la pauvreté générale. Qu'une personne soit « libre de crever » n'est donc *pas* une condamnation du marché libre mais un simple fait de la nature : toute enfant vient au monde sans capital ni ressources à lui. Au contraire, comme nous le verrons plus loin, c'est le libre marché dans une société libre qui fournit le seul instrument permettant de réduire ou d'éliminer la pauvreté et d'offrir l'abondance.

¹² Nous pensons par conséquent que l'expression « souveraineté du consommateur » est hautement inadéquate et que l'expression « souveraineté individuelle » serait bien plus appropriée pour décrire le système du marché libre. Pour une analyse du concept de « souveraineté du consommateur », voir le chapitre 10.

5. Le coût

Réintroduisons à ce stade le concept de « coût » dans l'analyse. Nous avons déjà vu plus haut que le coût, ou « coût marginal », d'une décision est la plus haute utilité à laquelle il faut renoncer en raison de cette décision. Quand un moyen M doit être réparti entre les fins E_1 , E_2 et E_3 , avec E_1 le plus haut placé sur l'échelle de valeur de l'individu, cet individu essaie d'allouer le moyen de façon à atteindre les fins auxquelles il donne le plus de valeur et de renoncer à celles qui en ont moins, bien qu'il parviendra à autant de fins qu'il le pourra avec les moyens disponibles. S'il alloue ses moyens à E_1 et E_2 et doit renoncer à E_3 , E_3 est le coût marginal de sa décision. S'il se trompe dans sa décision et arrive à E_3 au lieu de E_2 , alors *ex post* — après coup — on voit qu'il a subi une perte par rapport à la voie qu'il aurait pu prendre.

Quels sont les coûts en jeu dans les décisions prises par les propriétaires des facteurs ? En premier lieu il faut souligner que ces coûts sont subjectifs et ne peuvent pas être déterminés par des observateurs extérieurs ni mesurés *ex post* par des comptables les observant.¹³ Deuxièmement il est clair que, *puisque* les facteurs comme le sol et les biens du capital produits n'ont qu'un seul usage, à savoir la production de ce produit (étant purement spécifiques), ils n'impliquent *aucun coût* pour leur propriétaire lorsqu'ils sont utilisés dans la production. En raison des conditions mêmes de notre problème, la seule autre possibilité qu'a leur propriétaire serait de laisser le sol inusité, ne rapportant rien. L'utilisation du travail a cependant un coût, correspondant à la valeur du loisir abandonné par les travailleurs. Cette valeur n'est bien sûr pas mesurable en termes monétaires et elle est nécessairement différente pour chaque individu, car il ne peut y avoir de comparaison entre les échelles de valeur de deux personnes ou plus.

Une fois que le produit final a été produit, l'analyse du chapitre précédent s'applique et il devient clair que, dans la plupart des cas, la vente du bien au prix du marché, quel que puisse être le prix, ne comporte *aucun coût*, sauf dans les rares cas d'une consommation directe par le producteur ou dans ceux d'une anticipation d'une hausse des prix dans le futur proche. La vente a *un coût nul* du point de vue qui compte — celui de l'homme qui agit au moment important de l'action. Le fait qu'il n'aurait pas entrepris ce travail s'il avait connu à l'avance le prix actuel peut offrir un triste exemple de mauvais jugement, mais ne change en rien la

¹³ Cf. l'excellente discussion du coût par G.F. Thirlby, « The Subjective Theory of Value and Accounting "Cost" », *Economica*, février 1946, pp. 33 et suivante ; et plus particulièrement Thirlby, « Economists' Cost Rules and Equilibrium Theory », *Economica*, mai 1960, pp. 148-153.

rien la situation présente. A présent, tout le travail étant déjà effectué et le produit étant fini, le coût initial — subjectif — a déjà été supporté et il a disparu avec la prise de décision initiale. Maintenant il n'y a pas d'autre possibilité que la vente du bien au prix du marché, vente qui a donc un coût nul.¹⁴

Il est donc évident qu'une fois le produit fabriqué le « coût » n'exerce *aucune influence* sur le prix du produit. Les coûts passés, étant éphémères, n'ont aucune importance pour la détermination présente des prix. L'agitation qui a souvent lieu à propos des ventes « en-dessous du coût » est désormais remise dans la perspective qui convient. Il est évident qu'au sens économiquement pertinent du « coût » de telles ventes ne peuvent pas se produire. La vente d'un bien déjà produit a de grandes chances d'être faite à coût nul et si tel n'est pas le cas et que le prix est inférieur aux coûts, alors le vendeur gardera son bien plutôt que de conclure la vente.

Le fait que les coûts ont une influence sur la production n'est nié par personne. Toutefois cette influence ne s'exerce pas directement sur le prix mais sur la quantité qui sera produite ou, plus précisément, sur le degré d'utilisation des facteurs. Nous avons vu dans notre exemple que le sol et les biens du capital seront utilisés au maximum de leurs capacités puisqu'il n'y a pas de revenu ou de bénéfice à tirer en les laissant au repos.¹⁵ Mais l'homme qui travaille supporte le coût du renoncement à ses loisirs. Ce qu'il s'attend à toucher comme revenu monétaire de son travail constitue le facteur décisif dans sa décision de travailler ou non, ou pour combien de temps, sur le produit. Le revenu monétaire est classé sur son échelle de valeur avec les coûts du loisir perdu et il décide de la quantité de travail qu'il mettra au service de la production. Le niveau des coûts sur les échelles de valeur individuelles est ainsi l'*un* des détermi-

¹⁴ Comme le dit Thirlby, « Le coût est éphémère. Le coût en jeu lors d'une décision perd toute son importance quand la décision est prise parce que cette décision supprime les autres possibilités d'action. » Thirlby, « Subjective Theory of Value, » p. 34. Et Jevons :

« *Le travail déjà dépensé n'exerce aucune influence sur la valeur future d'un article* : il est fini et perdu pour toujours. Dans le commerce le passé est le passé pour toujours et nous repartons toujours à zéro à tout instant, en jugeant la valeur des choses en fonction de leur utilité future. L'industrie est essentiellement prospective et non rétrospective. » (Jevons, *Theory of Political Economy*, p. 164)

¹⁵ Il y aura indubitablement des exceptions, comme dans les cas où le propriétaire retire du plaisir à laisser le sol ou le bien du capital au repos — comme le plaisir esthétique de laisser une terre sous la forme d'une forêt sauvage. Ces autres possibilités constituent alors aussi des coûts quand il faut prendre une décision au sujet de l'utilisation d'une terre.

nants de la quantité, du *stock*, qui sera produit. Ce stock joue bien sûr *plus tard* un rôle dans la détermination du prix du marché car il est évalué par les consommateurs conformément à la loi de l'utilité marginale décroissante. Ceci est cependant bien loin de signifier que le coût détermine, seul ou en coopération avec l'utilité, le prix. Nous pouvons brièvement résumer la loi du prix (qui ne peut être énoncée à ce stade qu'en ce qui concerne les facteurs spécifiques et la propriété conjointe mais dont on verra plus tard qu'elle vaut pour tout arrangement de la production) : Les individus évaluent un stock donné de biens sur leurs échelles de valeur conformément à leurs utilités, établissant les prix des biens de consommation ; le stock est produit en fonction des décisions précédentes des producteurs, qui ont comparé sur leur échelle de valeur le revenu monétaire attendu (et payé par les consommateurs) par rapport aux coûts subjectifs (qui sont eux-mêmes les *utilités perdues*) de la participation à la production. Dans le premier cas les évaluations d'utilité sont généralement (mais pas toujours) celles des *consommateurs* ; dans le second cas elles sont faites par les *producteurs*. Mais il est clair que les déterminants du prix sont *uniquement les utilités subjectives des individus* qui évaluent les conditions données et les alternatives. Il n'y a pas de coûts « objectifs » ou « réels » qui détermineraient ou participeraient à déterminer le prix.¹⁶

¹⁶ Il est malheureux que ces vérités, substantiellement mises en avant par « l'École économique autrichienne » (qui comprend des Anglais et des Américains) il y a à peu près trois quarts de siècle, aient été presque totalement rejetées dans l'ombre par la doctrine éclectique et à la mode selon laquelle les « coûts réels » et l'utilité participeraient en quelque sorte ensemble à la détermination du prix, les « coûts » étant « réellement » plus important « sur le long terme ». Combien de fois l'analogie simpliste d'Alfred Marshall, comparant l'utilité et les coûts aux « deux lames d'une paire de ciseaux », a-t-elle été invoquée comme substitut à l'analyse ! Emil Kauder a offert une interprétation intéressante pour expliquer l'incapacité de la pensée britannique à adopter la nouvelle approche subjective naissante de la valeur au cours des siècles passés. Il attribue l'importance accordée au travail et aux coûts réels, par rapport à l'utilité subjective et à la satisfaction, au milieu calviniste des classiques britanniques, dont Smith et Locke sont les figures emblématiques. Particulièrement intéressante est ici sa citation concernant le milieu fortement évangélique de Marshall. Une idée implicite dans son analyse est que la deuxième grande raison de l'incapacité des classiques à suivre les traces subjectivistes venaient de leur quête d'une mesure invariable de la valeur. Cette quête portait en elle le désir « scientifique » d'imiter les méthodes des sciences de la nature. Emil Kauder, « The Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory, » *Quarterly Journal of Economics*, novembre 1953, pp. 564-575.

Si nous étudions plus en détail les coûts des travailleurs dans la production, nous voyons que ce qui entre en jeu n'est pas simplement une question de loisirs perdus. Il existe un autre élément, bien que mêlé dans ce cas au premier : ce sont des *biens présents* qui sont perdus en échange de l'attente d'un revenu *dans le futur*. Ainsi, en plus de l'opposition loisir-travail, les travailleurs doivent attendre un certain temps avant de toucher le revenu, alors qu'ils doivent abandonner leurs loisirs du présent ou de diverses périodes se situant avant la perception du revenu. Le temps est donc un élément critique dans la production et son analyse doit se retrouver dans toute théorie de la production.

Quand les propriétaires des facteurs s'engagent dans un processus de production dont le rendement sera nécessairement perçu dans le futur, ils abandonnent des loisirs et d'autres biens de consommation dont ils auraient pu bénéficier sans travailler ou qu'ils auraient pu obtenir plus tôt par le biais de processus de production plus courts. Afin d'*investir* leur travail et leur sol dans un processus de production, ils doivent ainsi réduire leur consommation *présente* à un niveau inférieur au maximum possible. Ceci implique de renoncer à une consommation immédiate ou à la consommation rendue possible par des processus de production plus courts. La consommation *présente* est abandonnée en prévision d'une consommation *future*. Comme nous avons vu que la loi de préférence temporelle énonce que toute satisfaction sera préférée tôt plutôt que tard, une satisfaction équivalente sera préférée aussi rapidement que possible. La consommation présente d'un bien ne sera abandonnée qu'en prévision d'une consommation *future plus grande*, le niveau de la prime dépendant des préférences temporelles. Cette réduction de la consommation présente constitue l'*épargne*. (Voir la discussion du chapitre 1).

Dans un monde où tous les produits sont possédés de manière conjointe par les propriétaires des facteurs, les propriétaires originels du sol et du travail doivent épargner eux-mêmes : il n'existe pas d'expression monétaire pour représenter l'épargne totale, y compris dans une économie monétaire. Les propriétaires du sol et du travail renoncent à une certaine quantité de consommation présente ou plus proche dans le temps et épargnent certaines quantités afin d'investir leur temps et leur travail pour produire le produit final. Leur revenu est finalement perçu, par exemple un an plus tard, lorsque le bien est vendu aux consommateurs et que les 100 onces sont reçues par les copropriétaires. Il nous est cependant impossible d'exprimer en termes monétaires ce que représentaient cette épargne ou cet investissement.

6. Propriété du produit par des capitalistes : stades amalgamés

Jusqu'à présent nous avons discuté du cas où les propriétaires du sol et du travail, c'est-à-dire des facteurs originels, réduisent leur consommation possible et investissent leurs facteurs dans le processus de production, qui, après un certain temps, produit un bien de consommation pouvant être vendu aux consommateurs contre de l'argent. Examinons maintenant une situation où les propriétaires des facteurs ne possèdent *pas* le produit final. Comment cela peut-il se produire ? Oublions d'abord les divers stades du processus de production et supposons pour le moment que tous les stades puissent être réunis en un seul. Un individu ou un groupe d'individus agissant de concert peuvent alors, *à présent*, proposer de payer une somme de monnaie aux propriétaires du sol et du travail, achetant ainsi les services de leurs facteurs. Les facteurs peuvent alors travailler et produire le produit qui, d'après les termes de l'accord, appartient désormais à la nouvelle classe des propriétaires-du-produit. Ces propriétaires-du-produit ont acheté les services des facteurs du sol et du travail quand ces derniers ont contribué à la production ; puis ils vendent le produit final aux consommateurs.

En quoi a constitué la contribution de ces propriétaires-du-produit, de ces « capitalistes », au processus de production ? En ceci : l'épargne et la réduction de la consommation, au lieu d'être faite par les propriétaires du sol et du travail, a été faite par les *capitalistes*. Les capitalistes avaient initialement épargné par exemple 95 onces d'or qu'ils auraient pu dépenser en biens de consommation. Ils se sont toutefois abstenus de le faire et ont à la place *avancé* la monnaie aux propriétaires originels des facteurs. Ils ont *payé* ces derniers pour leurs services quand ils travaillaient, leur avançant ainsi de la monnaie avant que le produit ne soit effectivement fabriqué et vendu aux consommateurs. Les capitalistes ont par conséquent apporté une contribution essentielle à la production. Ils ont soulagé les propriétaires des facteurs originels de la nécessité de sacrifier des biens présents et d'attendre les biens futurs. *A la place*, les capitalistes ont offert des biens présents *à partir de leur propre épargne* (c'est-à-dire de la monnaie avec laquelle on peut acheter des biens présents) aux propriétaires des facteurs originels. Ces derniers, en contrepartie de ces biens présents, offrent leurs services productifs aux capitalistes, qui deviennent les propriétaires du produit. Plus exactement, les capitalistes deviennent les propriétaires de la structure du capital, de l'ensemble de la structure des biens du capital au fur et à mesure où ils sont produits. En conservant notre hypothèse où un seul capitaliste, ou groupe de capitalistes, possède tous les stades de production de tous les biens, les capitalistes continuent d'avancer des biens présents aux propriétaires des facteurs

au fur et à mesure que « l'année » avance. A mesure que le temps s'écoule, les biens du capital de l'ordre le plus élevé sont d'abord produits, puis transformés en biens du capital d'ordre inférieur, etc., jusqu'à devenir au bout du compte le produit final. A tout moment la totalité de cette structure appartient aux capitalistes. Lorsqu'un capitaliste possède toute la structure, ces biens du capital, il faut le souligner, *ne lui procurent aucun bien*. Supposons ainsi qu'un capitaliste ait déjà avancé 80 onces sur une période de plusieurs mois aux propriétaires du travail et du sol dans une ligne de production. Il a en sa possession, du fait de la production, une masse de biens du capital du cinquième, quatrième et troisième ordre. Aucun de ces biens du capital ne lui est cependant utile avant que les biens ne soient à nouveau transformés et que le produit final ne soit obtenu et vendu au consommateur.

La littérature populaire attribue un énorme « pouvoir » au capitaliste et considère sa possession d'une masse de biens du capital comme ayant une formidable importance, lui donnant un grand avantage sur les autres participants à l'économie. Nous voyons toutefois que c'est loin d'être le cas ; c'est en fait le contraire qui pourrait bien être vrai. Car le capitaliste a déjà épargné en renonçant à une possible consommation et a loué les services des facteurs pour produire ses biens du capital. Les propriétaires de ces facteurs disposent de monnaie immédiatement utilisable, pour laquelle ils auraient sinon dû épargner et attendre (en supportant les risques liés à l'incertitude), tandis que le capitaliste n'a qu'une masse de biens du capital, masse qui se révèle sans valeur à moins d'être transformée et que le produit ne soit vendu aux consommateurs.

Quand le capitaliste achète les services d'un facteur, quel est l'échange exact qui a lieu ? Le capitaliste donne de l'argent (bien présent) en échange des services du facteur (travail et sol) qui l'aident à obtenir des biens du capital. Autrement dit ces services lui fournissent des *biens futurs*. Les biens du capital pour lesquels il paie sont des étapes intermédiaires sur la route menant au produit final — le bien de consommation. Au moment où le sol et le travail sont loués pour produire des biens du capital, ces biens du capital et par conséquent les services du sol et du travail sont donc des *biens futurs* ; ils représentent le rendement attendu d'un bien dans le futur — bien qui pourra alors être consommé. Le capitaliste qui achète les services du sol et du travail en l'an 1 pour travailler sur un produit qui deviendra un bien de consommation prêt à être vendu en l'an 2 avance de l'argent (bien présent) en échange d'un bien futur — dans l'anticipation présente du revenu monétaire futur de la vente du produit final. Un bien présent est échangé contre un bien futur attendu.

Dans les conditions de notre exemple nous supposons que les capitalistes ne possèdent *aucun* facteur initial, contrairement au premier cas où les produits étaient possédés conjointement par les propriétaires de ces facteurs. Dans notre cas les capitalistes possédaient initialement la monnaie, avec laquelle ils ont acheté les services du sol et du travail afin de produire des biens du capital, qui sont finalement transformés par le sol et le travail en biens de consommation. Dans cet exemple nous avons supposé que les capitalistes ne possèdent à aucun moment le moindre facteur du travail ou du sol. Dans la vie réelle, bien entendu, il peut y avoir et il y a des capitalistes qui travaillent à un poste de direction dans le processus de production et qui possèdent également le sol sur lequel ils opèrent. Il est cependant nécessaire sur le plan analytique de séparer et d'isoler ces diverses fonctions. Nous pouvons qualifier de « capitalistes purs » ceux qui ne possèdent que les biens du capital ainsi que le produit final avant la vente.

Ajoutons maintenant une nouvelle restriction à notre analyse — à savoir que tous les biens et services de production soient uniquement *loués*, et jamais achetés intégralement. Ceci est une hypothèse pratique qui sera maintenue longtemps après que nous aurons abandonné celle de la spécificité des facteurs. Nous supposons ici que les capitalistes purs n'achètent jamais dans sa totalité un facteur qui pourrait produire plusieurs unités de service. Ils ne peuvent que *louer* les services des facteurs par unité de temps. Cette situation est l'analogue directe des conditions décrites au chapitre 4, section 7, où les consommateurs achetaient ou « louaient » les unités de service des biens plutôt que les biens dans leur totalité. Dans une économie libre, bien entendu, cette location doit toujours se produire dans le cas des services du travail. Le travailleur, étant un homme libre, *ne peut pas être acheté* ; c'est-à-dire qu'il ne peut pas recevoir la valeur monétaire de la totalité prévue de ses services futurs, après quoi il serait à la disposition permanente de son acheteur. Ceci serait une condition d'esclave et même « l'esclavage volontaire », comme nous l'avons vu, ne peut pas se faire respecter sur le marché libre en raison du caractère inaliénable de la volonté personnelle. Un travailleur ne peut ainsi pas être vendu mais ses *services* peuvent être achetés pour une certaine période ; c'est-à-dire qu'on peut le louer.

7. Biens présents et biens futurs : le taux d'intérêt pur

Nous repoussons à plus tard la plus grande partie de l'analyse de la détermination des prix des facteurs et des services productifs. A ce stade nous pouvons cependant voir que l'achat de services du travail et du sol

sont directement analogues. La discussion classique du revenu productif traite le travail comme rapportant un salaire et le sol comme rapportant une rente, les deux étant supposés être soumis à des lois totalement différentes. En réalité les revenus des services du travail et du sol sont toutefois similaires. Les deux sont des facteurs originels et productifs ; et dans le cas où le sol est loué et non acheté, les deux sont loués par unité de temps et non vendus dans leur intégralité. En général les auteurs économistes ont appelé « entrepreneurs » les capitalistes qui achètent des facteurs du travail et du sol dans l'attente d'un revenu futur du produit final. Ils n'y a cependant des entrepreneurs que dans l'incertitude de l'économie réelle. *Dans une économie en rotation constante*, où toutes les actions du marché se répètent en une ronde sans fin et où il n'y a donc aucune incertitude, l'entrepreneuriat disparaît. Il n'y a pas de futur incertain à anticiper et au sujet duquel des prévisions sont faites. Qualifier ces capitalistes d'entrepreneurs revient tacitement à dire que dans l'économie en rotation constante il n'y aura pas de capitalistes, c'est-à-dire aucun groupe épargnant de l'argent et louant les services des facteurs, acquérant ainsi les biens du capital et les biens de consommation à vendre aux consommateurs. Il n'y a toutefois en réalité aucune raison pour laquelle de purs capitalistes ne devraient plus exister dans l'ERC (l'économie en rotation constante). Même si les revenus finals et la demande des consommateurs sont certains, *les capitalistes fournissent encore des biens présents aux propriétaires du travail et du sol*, les soulageant ainsi de la charge de devoir attendre jusqu'au moment où les biens futurs sont produits et finalement transformés en biens de consommation. Leur fonction demeure donc dans l'ERC de fournir des biens présents et d'assumer la charge d'attente des revenus futurs pendant la période du processus de production. Supposons simplement que la somme que les capitalistes ont payée ait été de 95 onces et que la vente finale fut conclue à 100 onces. Les cinq onces revenant aux capitalistes représentent le paiement de leur fonction de fourniture de biens présents et d'attente d'un revenu futur. Bref les capitalistes, en l'an 1, ont acheté des biens futurs pour 95 onces et ont vendu le produit transformé en l'an 2 contre 100 onces, une fois ce produit devenu un bien *présent*. En d'autres termes en l'an 1 le prix du marché du revenu anticipé (certain) de 100 onces n'était que de 95 onces. Il est clair que ceci est la conséquence du fait universel de la préférence temporelle et de la prime qui en résulte pour un bien donné dans le présent par rapport à la *perspective* présente de son acquisition *future*.

Dans une économie monétaire, comme la monnaie participe à toutes les transactions, l'escompte d'un bien futur par rapport à un bien présent peut, dans certains cas, être exprimé en termes d'un seul bien : la mon-

naie. Il en va ainsi parce que la marchandise monétaire est un bien présent et parce que des titres sur les biens futurs sont presque toujours exprimés en termes de revenu monétaire futur.

Les facteurs de production ont, dans notre discussion, tous été supposés être purement *spécifiques* à une ligne particulière de la production. Quand les capitalistes épargnent de la monnaie (« le capital monétaire ») ils sont cependant libres d'acheter les services d'un facteur dans n'importe quelle ligne de production. *La monnaie, moyen d'échange généralisé, est précisément non spécifique*. Si par exemple l'épargnant voit qu'il peut investir 95 onces dans le processus de production déjà mentionné et toucher 100 onces dans un an, alors qu'il peut investir les 95 onces dans un autre processus et toucher 110 onces dans un an, il investira son argent dans le processus lui rapportant le plus haut revenu. Il est clair que la ligne vers laquelle il se sent poussé à investir sera celle qui lui rapportera le plus grand *taux* de rendement de son investissement.

Le concept de *taux* de rendement est nécessaire pour qu'il puisse comparer différents investissements potentiels courant sur différentes périodes et mettant en jeu des sommes de monnaie différentes. Pour tout montant monétaire qu'il épargne, il aimerait toucher le plus grand revenu net, c'est-à-dire le plus grand taux de rendement net. Le montant absolu du rendement doit être rapporté à une unité de temps et ceci est fait en déterminant le taux par unité de temps. Un revenu de 20 onces après deux ans pour un investissement de 500 onces représente 2 % par an, alors qu'un revenu de 15 onces après une année pour le même investissement initial représente un rendement de 3 % par an.

Après que les données auront exercé tous leurs effets et que tout continuera sans changement, le taux de rendement net de l'investissement du capital monétaire sera dans l'ERC le *même* dans toutes les lignes de production. Si des capitalistes peuvent gagner 3 % par an dans un processus de production et 5 % par an dans un autre, ils cesseront d'investir dans le premier et investiront davantage dans le second, jusqu'à ce que les taux de rendement soient uniformes. Dans l'ERC il n'y a pas d'incertitude entrepreneuriale et le taux de rendement net est le pur rapport d'échange entre les biens présents et futurs. Ce taux du rendement est le *taux d'intérêt*. Ce *taux d'intérêt pur* sera uniforme pour toutes les périodes et pour toutes les lignes de production et restera constant dans l'ERC.¹⁷

Supposons qu'à un certain instant les taux d'intérêt touchés ne soient pas uniformes entre différentes lignes de production. Si les capitalistes

¹⁷ Le terme de « taux d'intérêt pur » correspond à ce que Mises appelle le « taux d'intérêt originaire ». Voir Mises, *Human Action* [L'Action humaine], *passim*.

gagnent généralement 5 % d'intérêt et qu'un capitaliste obtient 7 % dans une certaine ligne, d'autres capitalistes y viendront et lui retireront les facteurs de production en faisant monter les prix. Ainsi, si un capitaliste paie, sur un revenu de 100 onces, les facteurs à hauteur de 93 onces, un capitaliste concurrent peut offrir 95 onces et écarter le premier de l'usage des facteurs. Le premier, dès lors forcé de faire face à la concurrence des autres capitalistes, devra finalement faire monter son offre à 95 (nous mettons de côté ici, pour simplifier, les variations de pourcentages basés sur le chiffre de l'investissement en non sur 100). Le même processus d'égalisation se produira, bien entendu, entre les capitalistes et les firmes évoluant au sein d'une même branche de production — d'une même « industrie ». Il existe toujours une pression concurrentielle, poussant ainsi vers un taux d'intérêt uniforme dans l'économie. Cette concurrence, il faut le souligner, ne se produit pas simplement entre les entreprises d'une même industrie ou produisant des produits « similaires ». Comme la monnaie est le moyen d'échange généralisé et qu'elle peut être investie dans tous les produits, cette concurrence rapprochée s'étend à travers toute la profondeur et toute l'étendue de la structure de production.

Une étude plus complète de la détermination du taux d'intérêt sera présentée plus loin, au chapitre 6. Mais une chose devrait être ici évidente. Les auteurs classiques se sont lourdement trompés lors de leur analyse du processus des revenus dans la production. Ils croyaient que les salaires constituaient la « récompense » du travail, la rente celle du sol et l'intérêt celle des biens du capital, les trois facteurs de production supposés coordonnés et indépendants. Mais une telle présentation de l'intérêt était totalement erronée. Comme nous l'avons vu et le verrons plus loin, les biens du capital ne sont *pas* productifs par eux-mêmes. Ils sont les créatures imputables du sol et du travail (et du temps). Les biens du capital ne génèrent par conséquent aucun revenu d'intérêt. Nous avons vu plus haut, en accord avec cette analyse, qu'aucun revenu ne revient aux propriétaires des biens du capital *en tant que tels*.¹⁸

Si les propriétaires des facteurs du sol et du travail reçoivent l'intégralité du revenu (par exemple 100 onces) quand ils possèdent le produit conjointement, pourquoi leurs propriétaires consentent-ils à vendre leurs services pour un total inférieur de cinq onces à leur « pleine »

¹⁸ Le lecteur est renvoyé ici à l'un des plus grands ouvrages de l'histoire de la pensée économique, *Capital and Interest* de Böhm-Bawerk (New York : Brentano's, 1922), où la théorie correcte de l'intérêt est esquissée ; en particulier les fausses théories de l'intérêt y sont brillamment analysées. Ceci ne signifie pas que l'auteur de ces lignes accepte l'intégralité de la théorie de l'intérêt que Böhm-Bawerk a présentée dans sa *Positive Theory of Capital*.

valeur ? N'est-ce pas là une certaine forme « d'exploitation » de la part des capitalistes ? La réponse est à nouveau que les capitalistes *ne touchent aucun* revenu de leur possession des biens du capital ou parce que les biens du capital génèreraient une sorte de revenu monétaire. Les capitalistes touchent un revenu en leur qualité d'*acheteurs de biens futurs contre la fourniture de biens présents aux propriétaires des facteurs*. C'est de cet *élément temporel*, résultat des préférences temporelles des divers individus, et non d'une prétendue productivité des biens du capital, que proviennent le taux d'intérêt et le revenu d'intérêt.

Les capitalistes gagnent par conséquent leur revenu d'intérêt en offrant les services de biens présents aux propriétaires de facteurs avant que ces derniers ne donnent les fruits de leur production, acquérant ainsi leurs produits par cet achat et vendant ces produits *à une date ultérieure, lorsqu'ils sont devenus des biens présents*. Les capitalistes offrent donc des biens présents en échange de biens futurs (les biens du capital), conservent les biens futurs, et les transforment jusqu'à ce qu'ils deviennent des biens présents. Ils ont cédé de la monnaie dans le présent contre une somme plus importante dans le futur et le taux d'intérêt qu'ils ont gagné est l'agio, ou l'escompte des biens futurs par rapport aux biens présents, c'est-à-dire la prime dont bénéficient les biens présents vis-à-vis des biens futurs. Nous verrons plus loin que ce taux d'échange entre les biens présents et futurs n'est pas seulement uniforme dans le processus de production mais l'est dans la totalité du système marchand. Il s'agit du « taux de préférence temporelle de la société ». C'est le « prix du temps » sur le marché, résultant de toutes les évaluations individuelles de ce bien.

Nous étudierons plus loin la façon dont cet agio, ce taux d'intérêt pur, est déterminé sur les marchés spécifiques où se produisent des échanges temporels. Nous concluons simplement ici en observant qu'un certain agio s'établira uniformément dans toute l'économie et qu'il représentera le taux d'intérêt des biens futurs certains par rapport aux biens présents.

8. Coûts monétaires, prix et Alfred Marshall

Dans l'ERC chaque bien vendu aux consommateurs se vendra par conséquent à un certain prix « d'équilibre final » et pour un certain chiffre d'affaires total. Ces rentrées reviendront en partie aux capitalistes sous la forme de revenus d'intérêt, le reste allant aux propriétaires du sol et du travail. Le paiement des revenus aux producteurs a également été appelé de manière populaire « coûts ». Il s'agit clairement de coûts *monétaires*, de dépenses monétaires, et ne représentent évidemment pas la

même chose que les « coûts » au sens psychique et d'occasion subjective perdue. Les coûts monétaires peuvent être définis *ex post* tout comme *ex ante*. (Dans l'ERC, bien sûr, les calculs *ex ante* et *ex post* sont toujours identiques.) Les deux concepts deviennent toutefois liés quand les coûts psychiques sont estimés autant qu'il est possible en termes monétaires. Ainsi, le paiement versé aux facteurs peut être de 95 onces et enregistré comme un coût, pendant que le capitaliste qui touche un intérêt de cinq onces considère 100 comme un coût d'opportunité parce qu'il aurait pu les investir ailleurs et toucher 5 % d'intérêt (en fait un peu plus).

Si, *pour l'instant*, nous incluons dans les *coûts monétaires* le paiement des facteurs et l'intérêt¹⁹, alors dans l'ERC les coûts monétaires seront égaux au chiffre d'affaires total (total des ventes) pour chaque entreprise et dans chaque branche de production. Une firme fait des *profits* entrepreneuriaux quand son rendement est supérieur à l'intérêt et subit des *pertes* entrepreneuriales lorsqu'elle rapporte moins que l'intérêt. Dans notre processus de production les consommateurs paieront 100 onces (ventes monétaires) et les coûts monétaires sont de 100 onces (facteur plus revenu d'intérêt), et une égalité similaire existera pour tous les autres biens et processus. Ce que cela veut dire, au fond, c'est qu'il n'existe ni pertes ni profits dans l'ERC, parce qu'il n'y a ni changement des données ni incertitude quant à un possible changement. Si le total des ventes monétaires est égal au total des coûts monétaires, il s'ensuit alors de façon évidente que le chiffre d'affaires *par unité vendue* sera égal au coût monétaire total par unité vendue. C'est une conséquence des règles élémentaires de l'arithmétique. Mais le chiffre d'affaires par unité vendue est égal au *prix monétaire* du bien, par définition ; par ailleurs nous pouvons appeler *coût monétaire moyen* du bien le coût monétaire total par unité. Il en découle donc que *dans l'ERC le prix sera égal au coût monétaire moyen pour tous les biens*.

Aussi étrange que cela puisse paraître, un grand nombre d'auteurs en économie en ont déduit une conclusion bien curieuse. Ils en ont déduit qu'à « long terme » (c'est-à-dire dans l'ERC) le fait que les coûts sont

¹⁹ Strictement parlant cette hypothèse est incorrecte et nous ne la faisons dans cette section que dans un but de simplification. En effet l'intérêt peut représenter un coût d'opportunité pour un investisseur individuel mais ne constitue *pas un coût monétaire*, et ne représente pas non plus un coût d'opportunité pour l'ensemble réunissant tous les capitalistes. Sur les conséquences de cette erreur fréquemment commise dans la littérature économique, voir André Gabor et F. Pearce, « The place of Money Capital in the Theory of Production, » *Quarterly Journal of Economics*, novembre 1958, pp. 537-557 ainsi que Gabor et Pearce, « A New Approach to the Theory of the Firm, » *Oxford Economic Papers*, octobre 1952, pp. 252-265.

égaux aux ventes, ou que « le coût est égal au prix », impliquerait que les *coûts détermineraient le prix*. Le prix du bien analysé plus haut serait de 100 onces par unité prétendument *parce que* le coût (monétaire moyen) est de 100 onces par unité. Ceci est supposé être la loi de la détermination du prix «à long terme». Il semblerait pourtant clair comme de l'eau de roche que c'est précisément l'inverse qui est vrai. Le prix du produit final est déterminé par les évaluations et les demandes des consommateurs, et ce prix *détermine ce que sera le coût*. Si les consommateurs évaluent le produit mentionné plus haut de telle façon que son prix soit de 50 onces au lieu de 100, en raison par exemple d'un changement dans leurs jugements de valeur, alors c'est précisément sur le « long terme », quand les effets de l'incertitude auront disparu, que les « coûts de production » (ici le paiement des facteurs et de l'intérêt) seront égaux au prix final. Nous avons vu plus haut comment les revenus d'un facteur sont à la merci de la demande des consommateurs et comment ils fluctuent en fonction de cette demande. Le paiement des facteurs représentent le *résultat* des ventes aux consommateurs et *ne déterminent pas ces dernières à l'avance*. Les coûts de production sont dès lors à la merci du prix final, et non pas l'inverse. Il y a une certaine ironie à ce que ce soit précisément dans l'ERC que ce phénomène causal soit le plus clair. Car dans l'ERC nous voyons très nettement que les consommateurs paient et déterminent le prix final du produit ; que c'est au travers de ces paiements et d'eux seuls que l'on paie l'intérêt ; que par conséquent le montant des paiements et la totalité des « coûts de production » sont déterminés par le prix et non *vice versa*. Les coûts monétaires sont le contraire d'un facteur déterminant, d'un facteur de base : ils dépendent du prix du produit et des demandes des consommateurs.

Dans le monde réel de l'incertitude il est plus difficile de le voir, parce que les facteurs sont payés *avant* la vente du produit, car les capitalistes-entrepreneurs avancent de manière spéculative de l'argent aux facteurs en *anticipant* de pouvoir recouvrer leur somme avec un surplus dû à l'intérêt et au profit après la vente aux consommateurs.²⁰ Qu'ils y parviennent ou non dépend de leurs prévisions concernant l'état de la demande des consommateurs et les prix futurs des biens de consommation. Dans le monde réel des prix de marché immédiats, bien entendu, l'existence de pertes et de profits entrepreneuriaux empêchera toujours les coûts et les rentrées, le coût et le prix, d'être identiques, et il est évident que tout prix est uniquement déterminé par les évaluations du stock — par les « utilités » — et pas du tout par le coût monétaire. Mais bien que la plupart des économistes reconnaissent que dans le monde réel (ce

²⁰ Cf. Menger, *Principles of Economics*, pp. 149 et suivantes.

qu'on appelle le « court terme ») les coûts ne peuvent pas déterminer le prix, ils sont séduits par l'habitude qu'a l'entrepreneur individuel de considérer le « coût » comme le facteur déterminant et appliquent cette procédure au cas de l'ERC et donc aux tendances inhérentes à long terme de l'économie. Leur grave erreur, comme nous l'analyserons plus loin, vient de ce qu'ils envisagent l'économie du point de vue d'un entrepreneur individuel et non de celui d'un économiste. Pour l'entrepreneur individuel le « coût » des facteurs est en grande partie déterminé par des forces extérieures à lui et à ses propres ventes ; l'économiste doit cependant voir comment les coûts monétaires sont déterminés et, tenant compte de toutes les inter-connexions de l'économie, doit reconnaître qu'elles sont déterminées par des prix finals reflétant les demandes et les jugements de valeur des consommateurs.

La source de cette erreur deviendra plus claire par la suite, quand nous étudierons un monde contenant des facteurs non spécifiques en plus des facteurs spécifiques. Toutefois, les fondements de notre analyse et sa conclusion demeurent les mêmes dans ce cas plus complexe et plus réaliste.

Les économistes classiques vivaient dans l'illusion que le prix du produit final était déterminé par les « coûts de production », ou plutôt ils fluctuaient entre cette doctrine et la « théorie de la valeur-travail », qui isolait les coûts monétaires du travail et renaient ce segment du coût de production comme déterminant du prix. Ils butaient sur la détermination du prix de biens comme des tableaux anciens existant déjà et ne nécessitant aucune nouvelle production. La relation correcte entre les prix et les coûts, comme esquissé plus haut, fut développée, parmi d'autres contributions remarquables à l'économie, par les économistes « autrichiens », parmi lesquels les Autrichiens Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk et Friedrich von Wieser, ainsi que par l'Anglais W. Staley Jevons. Ce fut avec les écrits de l'École autrichienne au cours des années 1870 et 1880 que l'économie fut véritablement établie en tant que science.²¹

Malheureusement, en science économique, le *recul* de la connaissance se produit presque aussi souvent que son progrès. L'énorme avan-

²¹ Les très intéressantes recherches d'Emil Kauder indiquent que l'essence de la théorie autrichienne de l'utilité marginale (qui est la base de l'idée que le prix détermine le coût et non l'inverse ou un mélange des deux) avait déjà été formulée par les économistes français et italiens des dix-septième et dix-huitième siècles et que l'École classique anglaise conduisit l'économie sur une fort mauvaise route, route dont l'économie ne fut sortie que par les Autrichiens. Voir Emil Kauder, « Genesis of the Marginal Utility Theory, » *Economic Journal*, septembre 1953, pp. 638-650 ; et Kauder, « Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory. »

cée accomplie par l'École autrichienne, sur ce point comme sur d'autres, fut bloquée et inversée par l'influence d'Alfred Marshall, qui tenta de réhabiliter les classiques et des les intégrer aux Autrichiens, tout en dénigrant les contributions de ces derniers. Ce fut hélas l'approche marshallienne et non l'approche autrichienne qui exerça la plus grande influence sur les auteurs suivants. Cette influence est en partie responsable du mythe actuel chez les économistes selon lequel l'École autrichienne serait en fait morte et n'aurait plus aucune contribution à proposer et prétendant que tout ce qu'elle avait de durablement valable à offrir aurait été efficacement énoncé et intégré dans les *Principes* d'Alfred Marshall.

Marshall a essayé de réhabiliter la théorie du coût de production des classiques en concédant que, sur le « court terme », sur le marché immédiat, la demande des consommateurs gouverne le prix. Mais à long terme, pour les biens hautement reproductibles, le coût de production serait déterminant. Selon Marshall, l'utilité et les coûts monétaires déterminent le prix comme les lames d'une paire de ciseaux, mais une lame est plus importante à court terme et l'autre à long terme. Il conclut que :

en règle générale plus la période que nous considérons est courte, plus notre attention devra se porter sur l'influence de la demande sur la valeur ; et plus cette période est longue, plus l'influence des coûts de production sera importante sur la valeur. [...] La valeur réelle à tout moment, la valeur du marché comme on l'appelle souvent, est souvent davantage influencée par des événements et des causes dont l'action est changeante et éphémère, que par ceux qui existent de manière persistante. Mais sur de longues périodes ces causes changeantes et irrégulières s'équilibrent dans une large mesure de sorte qu'à long terme la cause persistante domine complètement la question de la valeur.²²

L'implication est très claire : si l'on traite des valeurs du marché à « court terme », on est très superficiel et l'on ne s'arrête que sur des causes changeantes et transitoires — voilà pour les Autrichiens. Mais si l'on souhaite traiter des choses « vraiment fondamentales », des causes véritablement durables et permanentes des prix, il faut de concentrer sur les coûts de production — comme les classiques. Cette image des Autrichiens — leur prétendue négligence du « long terme » et leur « négligence unilatérale des coûts » — a laissée depuis sa marque sur l'économie. L'analyse de Marshall souffre d'un grave défaut méthodologique — en fait d'une confusion méthodologique presque sans espoir en

²² Alfred Marshall, *Principles of Economics* (8ème édition ; Londres : Macmillan & Co., 1920), pp. 349 et suivantes.

ce qui concerne le « court terme » et le « long terme ». Il considère le « long terme » comme véritablement existant, comme étant l'élément permanent, persistant et observable sous le flux changeant, fondamentalement peu important, de la valeur du marché. Il admet (p. 350) que « même les causes les plus persistantes sont toutefois susceptibles de changer, » mais indique clairement qu'elles ont *beaucoup moins* de chances de changer que les valeurs marchandes changeantes ; c'est en fait là que réside leur nature de cause à long terme. Il considère dès lors les données à long terme comme sous-tendant les valeurs transitoires du marché à la manière dont le niveau moyen de la mer sous-tend les vagues et les marées changeantes.²³ Pour Marshall les données à long terme sont donc quelque chose pouvant être détecté et noté par un observateur : en fait, comme elles changent bien plus lentement que les valeurs marchandes, elles peuvent être observées avec davantage de précision.

La conception du long terme de Marshall est entièrement fallacieuse et ceci détruit la totalité du fondement de sa construction théorique. Le long terme, de par sa nature, *n'existe pas et ne peut pas exister*. Cela ne veut pas dire que l'analyse du « long terme », celle de l'ERC, n'est pas importante. Au contraire, ce n'est qu'au travers du concept de l'ERC que nous pouvons soumettre à l'analyse catallactique des problèmes aussi critiques que ceux du profit entrepreneurial, de la structure de production, du taux d'intérêt et de la détermination du prix des facteurs productifs. L'ERC est le but (bien que bougeant sans cesse au sens concret du terme) vers lequel de dirige le marché. Mais le point critique est qu'il *n'est pas observable*, ni réel, comme le sont les prix du marché.

Nous avons vu plus haut les caractéristiques de l'économie en rotation constante. L'ERC est la condition qui surgit et qui perdure quand les données actuellement existantes du marché (jugements de valeur, technique, ressources) demeurent constantes. C'est une construction théorique de l'économiste qui lui permet de souligner dans quelles directions l'économie tend à aller à tout moment ; elle lui permet aussi d'isoler les différents éléments dans son analyse de l'économie du monde réel. Pour analyser les forces déterminantes d'un monde en changement, il doit construire de manière hypothétique un monde sans changement. Ceci est bien loin de vouloir dire que le long terme existerait ou que son existence serait en quelque sorte *plus permanente* ou plus persistante que celle des authentiques données du marché : en réalité cela dit l'inverse. Les véritables prix du marché, au contraire, sont les seuls qui *puissent* exister et ils découlent des vraies données du marché (demandes des consommateurs,

²³ Cette analogie, bien que ce ne fut pas dans ce contexte, fut souvent utilisée par les économistes classiques à propos des prix et du « niveau des prix », ce qui est tout aussi erroné.

ressources, etc.) qui changent elles-mêmes continuellement. Le « long terme » n'est *pas* plus stable : ses données changent nécessairement avec celles du marché. Le fait que les coûts soient égaux aux prix sur le « long terme » ne signifie pas que les coûts seront réellement égaux au prix, mais que cette tendance existe, tendance qui est continuellement *interrompue* dans la réalité par les changements agités de données du marché que souligne Marshall.²⁴

En résumé, plutôt que d'être plus persistant ou plus réel dans un certain sens que les véritables données du marché, le « long terme » de l'ERC n'a aucune réalité du tout mais constitue une construction théorique utile qui permet à l'économiste d'indiquer la direction que prend le marché à tout moment — plus précisément celle de l'élimination des pertes et des profits si les données du marché existant restaient les mêmes. Ainsi le concept d'ERC est particulièrement utile dans l'analyse des profits et des pertes par rapport à l'intérêt. Cependant seules les données du marché constituent l'unique réalité authentique.

Cela ne nie pas, et les Autrichiens ne l'ont jamais nié, que les coûts subjectifs, au sens de coûts d'opportunité et d'utilités abandonnées, soient importants dans l'analyse de la production. En particulier la désutilité du travail et de l'attente — telle que l'expriment les taux de préférence temporelle — détermine quelle part de leur énergie et de leur épargne les gens consacreront au processus de production. Ceci déterminera ou aidera à déterminer au sens large l'offre totale de tous les biens qui seront produits. Mais ces coûts sont eux-mêmes des utilités subjectives, de sorte que les « deux lames des ciseaux » sont gouvernées par l'utilité subjective des individus. Il s'agit d'une explication causale *moniste* et non dualiste. Les coûts, en outre, n'ont pas d'influence directe sur la quantité relative du stock à produire pour *chaque bien*. Les consommateurs évalueront les divers stocks de biens disponibles. *Combien* d'énergie productrice et d'épargne ira dans la production du stock d'un bien donné et combien ira dans celle d'un autre, en d'autres termes quels seront les stocks relatifs de chaque produit, dépendra à son tour des anticipations entrepreneuriales concernant les endroits où il y aura le plus grand profit monétaire à faire. Ces anticipations se basent sur la direction prévue de la demande du consommateur. Suite à ces anticipations les facteurs *non spécifiques* iront vers la production des biens qui, *ceteris*

²⁴ Concernant cette erreur de Marshall, voir F.A. Hayek, *The Pure Theory of Capital* (Chicago: University of Chicago Press, 1941), pp. 21, 27–28. Marshall commet ici le fameux sophisme du « réalisme conceptuel » dans lequel les constructions théoriques sont prise par erreur pour des entités réellement existantes. Pour d'autres exemples, cf. Leland B. Yeager, « Some Questions on Growth Economics, » *American Economic Review*, mars 1954, p. 62.

paribus, rapporteront à leurs propriétaires les plus hauts revenus. Une explication de ce processus sera donnée plus loin.

Le traitement des coûts subjectifs par Marshall était également hautement erroné. Au lieu de les considérer comme des coûts d'opportunité, il pensait que c'étaient des « coûts réels » pouvant être additionnés sous la forme d'unités mesurables. Les coûts de production monétaires devenaient dès lors les « prix d'offre nécessaires » que les entrepreneurs devaient payer afin « de faire venir une quantité suffisante d'efforts et d'attente » pour produire le stock du produit. Ces coûts réels étaient alors supposés constituer l'élément fondamental, persistant, soutenant les coûts de production monétaires et ils permettaient à Marshall de parler d'une situation à long terme, normale et davantage persistante.²⁵

La grande erreur commise ici par Marshall, et qui a imprégné les ouvrages de ses successeurs et des auteurs actuels, est de considérer les coûts et la production du seul point de vue d'un entrepreneur individuel isolé ou d'une industrie individuelle isolée, plutôt que de les considérer du point de vue de l'économie dans son ensemble et dans toutes ses inter-connexions.²⁶ Marshall s'occupe, par nécessité, des prix particuliers des différents biens et il essaie de montrer que de prétendus « coûts de production » détermineraient ces prix à long terme. Mais il est totalement erroné de lier certains biens particuliers avec le travail par opposition au loisir et à des coûts d'attente par opposition à la consommation, car ces dernières notions ne sont que des phénomènes *généraux*, s'exerçant et se diffusant dans la totalité du système économique. Le prix nécessaire pour faire venir un facteur non spécifique est le prix le plus élevé que ce facteur peut gagner ailleurs — un coût d'opportunité. Ce qu'il peut toucher ailleurs est fondamentalement déterminé par l'état de la demande des consommateurs ailleurs. Les coûts du loisir et de la

²⁵ Marshall, *Principles of Economics*, pp. 338 et suivantes.

²⁶ Nous devons nous empresser d'ajouter que cela ne constitue en rien une critique identique à l'attaque des néo-kéynésiens [Rothbard parle de keynésiens venant après Keynes, mais pas de ceux qu'on a coutume aujourd'hui d'appeler « néo-keynésiens » (Mankiw, Romer, etc.), qui sont venus plus tard sur la scène économique et qui empruntent une partie de leurs analyses au néo-monétarisme, voir *The Fluttering Veil* de Yeager sur ce point. NdT] qui voudraient que les économistes utilisent de grands agrégats et non des cas individuels. Cette dernière approche est même pire car elle part de « tous » qui n'ont absolument aucune base dans la réalité. Ce que nous préconisons ici, c'est une théorie traitant de tous les individus tels qu'ils interagissent dans l'économie. C'est de plus l'approche « autrichienne » et non l'approche walrasienne, dernièrement en vogue. Cette dernière traite des relations entre les individus (« l'approche de l'équilibre général ») mais uniquement dans l'ERC et au moyen des abstractions mathématiques de l'ERC.

consommation auxquels on renonce aident uniquement, en général, à déterminer la quantité de travail et d'épargne qui ira dans la production. Tout cela sera traité plus en détail par la suite.

9. Détermination des prix et théorie de la négociation

Nous avons vu que, pour tous les biens, le total des rentrées des vendeurs tendra à être égal au total des paiements aux facteurs, et que cette égalité s'établira dans l'économie en rotation constante. Dans l'ERC le revenu d'intérêt sera perçu au même taux, uniforme, par tous les capitalistes dans l'économie. Le revenu restant de la production et de la vente aux consommateurs sera touché par les propriétaires des facteurs originels : le sol et le travail.

Notre prochaine tâche sera d'analyser la détermination du prix des services d'un facteur et celle du taux d'intérêt, tels qu'ils tendent à s'ins-taurer dans l'économie et tels qu'ils seraient atteints dans l'ERC. Jusqu'à présent l'analyse s'était centrée sur la structure des biens du capital, traitée *comme si* elle était constituée d'un stade de production unique. Certes, il y a plusieurs stades mais nous avons vu plus haut que les revenus de la production finissent en définitive par devenir, et le sont certainement dans l'ERC, des revenus des facteurs originels : le sol et le travail. Plus tard nous étendrons l'analyse afin d'y inclure le cas de *plusieurs* stades du processus de production et nous défendrons ce type d'analyse temporelle de la production face à l'idée actuellement très en vogue selon laquelle la production serait « hors du temps » dans les conditions modernes et selon laquelle l'analyse des facteurs originels pourrait avoir une utilité pour l'époque primitive mais pas pour une économie moderne. En corollaire, nous développerons plus en détail une analyse de la nature du capital et du temps dans le processus de production.

Quel sera le processus de détermination du prix des facteurs productifs dans un monde de facteurs purement spécifiques ? Nous avons supposé que seuls les *services* des biens pouvaient être acquis mais pas les biens dans leur totalité. Dans le cas du travail cela est vrai en raison de la nature de la société libre : dans le cas du sol et des biens du capital nous avons supposé que les propriétaires capitalistes du produit louaient tous les biens productifs plutôt que de les posséder directement. Dans l'exemple que nous avons donné plus haut, les 95 onces allaient à tous les propriétaires des facteurs conjointement. Selon quels *principes* pouvons-nous déterminer comment le revenu commun sera alloué aux différents services des facteurs *individuels* ? Si tous les facteurs sont purement

ment spécifiques nous pouvons avoir recours à ce que l'on appelle habituellement la *théorie de la négociation ou du marchandage*. Nous sommes dans une situation très similaire à celle du troc entre *deux personnes* exposée au chapitre 2. En effet nous n'avons pas affaire à des prix ou à des ratios relativement bien déterminés mais à des rapports d'échanges se situant entre des prix marginaux très espacés l'un de l'autre. Le prix maximum de l'un est très éloigné du prix minimum de l'autre. Dans le cas présent nous avons, par exemple, 12 facteurs du sol et du travail, tous indispensables à la production du bien. Aucun des facteurs, de plus, ne peut être utilisé ailleurs, dans une autre ligne de production. La question pour les propriétaires de ces facteurs est de trouver la participation de chacun au revenu total commun. Le but maximum de chaque propriétaire d'un facteur se situe à un peu moins de 100 % du revenu reçu des consommateurs. Ce que sera la décision finale ne peut pas être indiqué par la praxéologie. Il n'existe aucune théorie de la négociation ayant des applications pratiques : tout ce que l'on peut dire, c'est que comme le propriétaire de chaque facteur souhaite participer et toucher un bout du revenu, ils parviendront probablement tous à s'entendre sur un arrangement contractuel volontaire. Il s'agira d'un type formel d'accord de partenariat si les facteurs possèdent conjointement le produit ; ou ce sera le résultat *implicite* si un capitaliste pur achète les services de ces facteurs.

Les économistes ont toujours amèrement regretté les situations de marchandage de ce type, car l'analyse économique ne peut alors plus rien dire d'intéressant. Nous ne devons cependant pas succomber à la tentation de dénoncer ce type de situations en les considérant comme mauvaises ou constituant des « exemples d'exploitation », transformant ainsi la stérilité de l'analyse économique en une tragédie pour l'économie. Quel que soit l'accord qui est conclu par les différents individus, il sera avantageux pour tous ; sinon ils ne se seraient pas mis d'accord là-dessus.²⁷

On fait généralement l'hypothèse que, lorsqu'il s'agit de décider de la distribution des parts, les facteurs du travail ont un « pouvoir de négociation » moins grand que les facteurs du sol. Le seul sens que l'on puisse attribuer au terme de « pouvoir de négociation » est ici que certains propriétaires de facteurs pourraient avoir des prix minimums de rétention pour leurs facteurs, en dessous desquels ils ne participeraient pas à la

²⁷ Il a été dit peu de choses intéressantes sur le marchandage depuis Böhm-Bawerk. Voir Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 198-199. Ceci peut se voir dans l'article de J. Pen : « A General Theory of Bargaining, » *American Economic Review*, mars 1952, pp. 24 et suivantes. La propre théorie de Pen a peu de valeur car elle repose explicitement sur une hypothèse de mesurabilité de l'utilité. Ibid., note de la page 34.

production. Dans ce cas ces facteurs devraient recevoir *au moins* le minimum tandis que des facteurs sans minimum associé, sans prix de rétention, seraient utilisés même à un revenu à peine supérieur à zéro. A ce stade il devrait être évident que le propriétaire de n'importe quel facteur du travail présente un *certain* prix de vente minimum en dessous duquel il ne travaillera pas. Dans notre cas, où nous avons supposé (de manière très irréaliste, comme nous le verrons) que *chaque* facteur était spécifique, il est vrai qu'aucun travailleur ne serait capable de toucher un revenu dans un autre type de travail. Mais il pourrait toujours goûter les joies du loisir et ceci constitue un prix d'offre minimum pour les services de son travail. A l'inverse l'utilisation du sol ne sacrifie aucun loisir. Sauf dans les rares cas où le propriétaire veut jouir du plaisir esthétique de la contemplation d'une étendue à l'état sauvage de ses propres terres, ces dernières ne peuvent lui rapporter aucun autre revenu qu'un rendement monétaire via la production. Le sol ne connaît par conséquent aucun prix de rétention et le propriétaire foncier devra se résoudre à accepter un rendement presque nul plutôt que de laisser ses terres inutilisées. Le pouvoir de négociation du propriétaire du travail est donc presque toujours supérieur à celui du propriétaire terrien.

Dans le monde réel, comme nous le verrons plus loin, le travail est le facteur *non spécifique* par excellence, de sorte que la théorie de la négociation ne pourrait jamais s'appliquer aux revenus du travail.²⁸

Ainsi, quand deux facteurs, ou davantage, sont spécifiques à une ligne de production, l'analyse économique ne peut rien dire de plus sur l'allocation du revenu conjoint tiré du produit : tout est affaire de négociation volontaire entre eux. Le marchandage et les prix indéterminés peuvent aussi exister entre deux, ou plus de deux, facteurs non spécifiques dans le cas rare où les proportions dans lesquelles ces facteurs *doivent* être utilisés sont *identiques* pour tous leurs usages. Dans ces cas il n'y a pas non plus de prix déterminé pour les facteurs pris séparément et le résultat doit être décidé par la négociation.

Supposons par exemple qu'une certaine machine, contenant deux parties nécessaires, puisse être utilisée dans divers domaines de la production. Les deux parties, toutefois, doivent toujours être combinées dans des proportions fixes. Imaginons que deux individus (ou davantage) possèdent ces deux parties, c'est-à-dire que deux individus différents ont produit les différentes parties par leur travail et le sol. La machine combinant ces parties sera utilisée dans la ligne de production où elle rapportera le revenu monétaire le plus élevé (ou elle lui sera vendue). Mais le

²⁸ A comparer avec la discussion de la plupart des manuels où la négociation n'occupe une place importante dans l'explication de la détermination du prix du marché *qu'en* ce qui concerne les revenus du travail.

prix qui s'établira pour cette machine sera nécessairement un prix *cumulé* en ce qui concerne les deux facteurs — les deux parties. Le prix de chaque partie et l'allocation du revenu entre les deux propriétaires devront être décidés par un processus de négociation. L'économie ne peut pas déterminer ici de prix séparés. Ceci est vrai parce que les proportions entre les deux facteurs sont toujours identiques, même si le produit combiné peut être utilisé de différentes manières.²⁹

Non seulement la théorie de la négociation est rarement applicable au monde réel, mais les zones d'indétermination entre les évaluations, et donc entre les prix, tendent à se rétrécir de manière radicale à mesure que l'économie passe du troc à une économie monétaire avancée. Plus le nombre et la variété des biens disponibles sont grands, et plus il y a de gens ayant des évaluations différentes, plus les zones d'indétermination deviendront négligeables.³⁰

A ce stade nous pouvons introduire un autre élément rare, explicitement empirique, dans notre exposé : sur terre le travail a toujours été un facteur bien plus rare que le sol. Comme dans le cas de Robinson Crusô, dans le cas de l'économie moderne les hommes ont toujours été capable de choisir quelles terres utiliser et quelles terres laisser au repos, et ils se sont retrouvés avec des terres stériles « sans rente » associée, c'est-à-dire ne rapportant aucun revenu. Bien entendu, à mesure que l'économie progresse et que la population et l'utilisation des ressources augmentent, cette surabondance du sol a tendance à diminuer (en mettant de côté les découvertes de nouvelles terres fertiles).

²⁹ Voir Mises, *Human Action*, p. 336 [*L'Action humaine*, pp. 357-358].

³⁰ Toute zone d'indétermination du prix implique l'existence simultanée d'une courbe d'offre parfaitement verticale et d'une courbe de demande elle aussi parfaitement verticale pour le bien ou le service, de sorte que le prix d'équilibre soit un intervalle et non un point. Comme le dit Hutt : « Elle dépend totalement de la coïncidence fortuite [...] d'une courbe de demande hautement improbable et d'une courbe d'offre absolument rigide. » W.H. Hutt, *The Theory of Collective Bargaining* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1954), pp. 90 et 79-109.

6

Production : le taux d'intérêt et sa détermination

1. Plusieurs stades différents : le taux d'intérêt pur¹

Jusqu'à présent nous avons traité d'une structure de production ne se composant que d'un stade unique. Une ou plusieurs firmes ont ainsi *intégré verticalement* tous les stades de production d'un produit (tous les facteurs étant spécifiques), jusqu'à ce qu'en définitive ce produit soit vendu au consommateur. Il s'agit à coup sûr d'une hypothèse irréaliste. Nous allons maintenant étudier la situation de la production dans le monde réel, où (a) les facteurs peuvent tout autant être non spécifiques que spécifiques et où (b) la production se divise en plusieurs stades, les facteurs continuant à travailler et à progresser des stades supérieurs aux stades inférieurs du processus de production.² Au lieu de supposer qu'une seule firme — qu'un seul groupe de capitalistes — achète les facteurs et conserve la propriété du produit jusqu'à la vente aux consommateurs, supposons qu'il y ait différentes firmes et différents groupes de capitalistes opérant durant des périodes déterminées et qu'à la fin de chaque période le produit, au stade qu'il a atteint à ce point, soit vendu contre de l'argent à un autre capitaliste ou groupe de capitalistes. Il n'est pas nécessaire de faire la moindre hypothèse restrictive quant au

¹ La discussion du présent chapitre concerne le taux d'intérêt *pur*, tel qu'il est déterminé par la préférence temporelle. Sur le rôle de la composante « pouvoir d'achat » sur le taux d'intérêt du marché, voir le chapitre 11 sur la monnaie.

² A propos de la théorie de la production et des stades de la production, voir les ouvrages importants de F.A. Hayek, et en particulier *Prices and Production* (2ème édition ; Londres : Routledge and Kegan Paul, 1935) et *Profits, Interest, and Investment* (Londres : Routledge and Kegan Paul, 1939).

nombre de stades distincts existants ou sur ce que pourraient être les périodes temporelles séparant ces stades individuels. Pour des raisons de simplicité revenons à notre exemple et au diagramme de la figure 40. Nous supposerons que des échanges de produits et de services se déroulent à chaque ligne du diagramme. Nous supposerons de plus, uniquement pour simplifier, que chaque stade dure le même temps.

Désormais, au lieu de collecter d'un coup, au stade final, le revenu d'intérêt pour les services rendus, le ou les capitalistes perçoivent un revenu d'intérêt à *chaque stade*.³ Si chaque stade prend une année, alors la totalité du processus de production du bien prend six ans. Quand les stades sont tous réunis, intégrés verticalement, alors un seul capitaliste (ou un seul groupe de capitalistes) avance aux propriétaires des facteurs originels leur argent six ans à l'avance et attend ensuite pendant toute cette période pour toucher son revenu. (Strictement parlant, puisque le travail et le paiement du travail et du sol continueraient tout au long de la progression du produit vers sa forme finale, le travail et le sol utilisés le plus tôt seraient payés disons la première année, alors que le travail et le sol utilisés en dernier le seraient à la fin de la sixième année.) Cependant, avec des stades distincts chaque capitaliste n'avance de l'argent que pour une année.

Regardons ce qui se passe sur un diagramme (figure 41). Nous devons quelque peu modifier le précédent diagramme. Une barre inférieure de 100 onces est ajoutée et le revenu d'*intérêt* qui revient au capitaliste à ce stade le plus bas de la production est indiqué par une flèche dirigée vers la gauche. La flèche dirigée vers le haut représente alors la quantité revenant à ce stade aux propriétaires des facteurs originels, sol et travail et la zone grisée représente le montant revenant aux propriétaires des facteurs, des biens du capital, du rang supérieur, c'est-à-dire aux produits intermédiaires. Le diagramme de la figure 40 ne montrait aucun revenu d'intérêt mais faisait simplement comme si la totalité du revenu allait aux propriétaires des facteurs originels : l'élément temporel n'avait pas encore été introduit dans notre discussion.

La structure de la production et du paiement décrite sur ce diagramme de base est la suivante : Les consommateurs dépensent 100 onces pour acheter le bien en question. Sur ces 100 onces, 5 partent comme revenu d'intérêt vers les vendeurs du bien de consommation et 95 vont au propriétaires des facteurs. Dans notre exemple 15 onces sont consacrées à l'usage des facteurs (originels) du sol et du travail et 80 servent à acheter les services de biens du capital d'un ordre supérieur. Au deuxième stade

³ Cf. Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 304-« 05, 320.

les capitalistes touchent un revenu de 80 onces par la vente de leur produit.

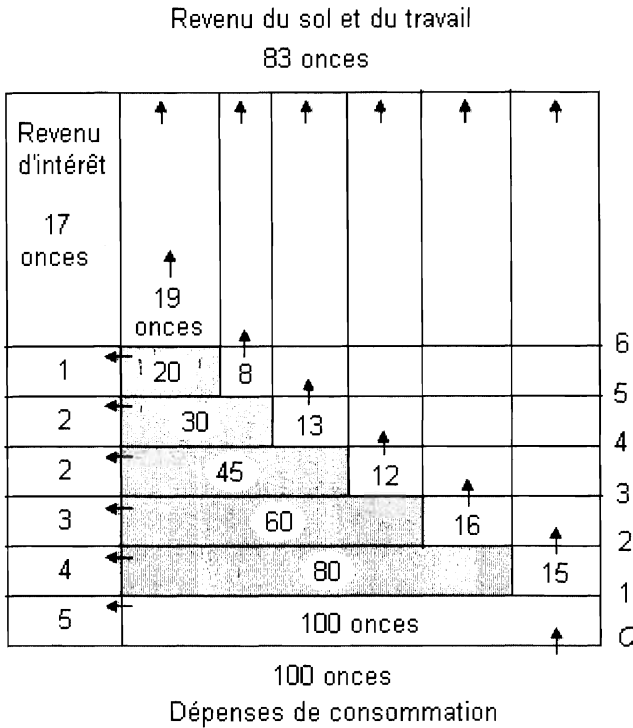


Figure 41 : Revenu revenant aux facteurs à divers stades de la production

Sur ces 80 onces, 16 vont à l'achat de facteurs du travail et du sol et 4 sont payées en revenu d'intérêt aux capitalistes du deuxième niveau. Les 60 onces restantes sont utilisées pour acheter des biens du capital d'ordre supérieur. Le même processus se répète jusqu'à ce que, au stade le plus élevé, les capitalistes de l'ordre le plus élevé touchent un revenu de 20 onces, en gardent une pour eux et payent 19 onces les facteurs du sol et du travail. La somme totale du revenu consacré aux facteurs du sol et du travail est de 83 onces ; le revenu d'intérêt total est de 17 onces.

Dans la précédente section sur l'intérêt, nous avons montré que la monnaie est toujours non spécifique et qu'il en résulte que dans l'ERC le rendement d'intérêt sur l'investissement monétaire (le taux d'intérêt pur) est le même partout dans l'économie, quel que soit le type de produit ou les conditions particulières de sa production. *Nous observons ici une amplification de ce principe. Non seulement le taux d'intérêt doit être uni-*

forme pour tous les biens, mais il doit l'être pour tous les stades de tous les biens. Dans notre diagramme le rendement du taux d'intérêt que touchent les propriétaires du produit, c'est à dire les capitalistes, est identique à chaque stade. Au stade le plus bas les producteurs ont investi 95 onces en facteurs (biens du capital et facteurs originels) et touchent 100 onces de la part des consommateurs — soit un revenu net de 5 onces. Ceci représente un retour sur investissement de $5/95$, soit environ 5,2 %. Dans l'ERC, que nous étudions, il n'y a ni pertes ni profits dus à l'incertitude, de sorte que ce rendement représente le taux d'intérêt pur.⁴ Le capitaliste du stade supérieur suivant investit $60+16=76$ onces en facteurs et perçoit un rendement net de 4 onces, soit environ 5,2 %. Et ainsi de suite pour chaque stade de l'investissement, le taux d'intérêt étant uniforme pour tous les stades de notre exemple, aux erreurs d'arrondis près. Au stade le plus élevé le capitaliste a investi 19 onces en sol et en travail et perçoit un revenu net d'une once, à nouveau environ 5,2 %.

Le taux d'intérêt doit être identique pour tous les stades du processus de production. Supposons en effet qu'il soit plus élevé dans les stades supérieurs qu'il ne l'est dans les stades inférieurs. Les capitalistes s'arrêteraient alors de produire dans le stade inférieur et partiraient vers le stade supérieur, là où le taux d'intérêt est le plus élevé. Quel est l'effet d'un tel mouvement ? Nous pouvons répondre à cette question en soulignant les *implications* des différences de taux d'intérêt. Un taux d'intérêt plus élevé dans le stade *A* que dans le stade *B* signifie que la marge, l'écart de *prix* entre la somme des facteurs entrant dans le stade *A* et le prix de vente de son produit est plus *grande*, en pourcentage, que la marge, l'écart de prix, au stade *B*. Si nous comparons ainsi les stades 4 et 1 dans le diagramme de la figure 41, nous observons une marge de $45 - 43$ dans le premier cas et de $100 - 95$ dans le second, pour un rendement d'intérêt net d'environ 5,2 % dans les deux cas. Supposons toutefois que la somme des prix des facteurs du stade 4 ait été de 35 au lieu de 43, alors que la somme des prix de facteurs du stade 1 ait été de 98. (La somme des prix des facteurs *ne tient pas compte* ici du taux d'intérêt, bien entendu.) Les capitalistes investissant dans le stade 4 toucheraient un revenu net de 8, soit 23 %, alors que les investisseurs du stade 1 ne gagneraient qu'environ 2 %. Les capitalistes commenceraient à s'arrêter d'investir dans le stade 1 et à partir pour le stade 4. Suite à ce transfert, la demande globale en facteurs diminuerait au stade 1 et les prix des facteurs utilisés au stade 1 baisseraient par voie de conséquence. Dans le même temps l'investissement plus important au stade 4 y ferait monter

⁴ Dans l'ERC de notre exemple, le taux d'intérêt *pur* est le taux d'intérêt puisque, comme allons le voir, les écarts par rapport au taux d'intérêt sont uniquement dus à l'incertitude.

les prix, de sorte que la somme des prix des facteurs dépasserait 35. Le nombre des produits du stade 4 augmenterait et l'offre accrue ferait baisser le prix de vente, qui tomberait en dessous de 43. Ces actions d'arbitrage continueraient jusqu'à ce que les marges, les différences entre le revenu et le prix total des facteurs des deux stades, soient égales en pourcentage.

Il est important de comprendre que *le taux d'intérêt est égal à la marge [différence entre le prix de vente et d'achat des facteurs] aux différents stades exprimée en pourcentage*. Un nombre bien trop grand d'auteurs considèrent le taux d'intérêt uniquement comme étant le prix des prêts sur le marché de l'emprunt. En réalité, comme nous le verrons plus loin, le taux d'intérêt règne sur tous les marchés temporels et le marché des prêts productifs est un marché temporel purement dérivé n'ayant qu'une importance de second ordre.⁵

Non seulement le taux d'intérêt sera identique pour tous les stades d'un produit donné, mais le *même* taux d'intérêt prévaudra dans *tous* les stades de *tous* les produits de l'ERC. Dans le monde réel de l'incertitude, les actions entrepreneuriales ont toujours *tendance* à instaurer un taux d'intérêt uniforme pour tous les marchés temporels de l'économie. La raison de cette uniformité est évidente. Si le troisième stade du bien *X* rapporte 8 % et que le premier stade du bien *Y* en rapporte 2 %, les capitalistes tendront à cesser d'investir dans la deuxième possibilité et à investir davantage dans la première. Les marges changent en conséquence, en réponse aux demandes et aux offres changeantes, et les taux d'intérêt deviennent uniformes.

Nous pouvons désormais éliminer notre hypothèse restrictive quant à l'égalité des durées des différents stades. Le stade d'un produit quelconque peut être aussi long ou aussi court que le réclament les techni-

⁵ Dans les nombreux commentaires sur la *Théorie générale* de J.M. Keynes, personne n'a remarqué le passage très révélateur dans lequel Keynes critique l'analyse de Mises sur ce point. Keynes affirme que la nouvelle et « étrange » théorie de l'intérêt de Mises confond « l'efficience marginale du capital » (le taux de retour sur investissement net) avec le taux d'intérêt. Or « l'efficience marginale du capital » est *bel et bien* le taux d'intérêt ! C'est un prix sur le marché temporel. C'était précisément ce taux « naturel », et non le taux d'emprunt, qui avait constitué un problème central de la théorie de l'intérêt pendant de nombreuses années. L'essentiel de cette doctrine avait été établie par Böhm-Bawerk dans *Capital and Interest* et n'aurait donc pas dû être une surprise pour Keynes. Voir John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (New York : Harcourt, Brace & Co., 1936), pp. 192-93. C'est précisément cette préoccupation vis-à-vis des problèmes relativement accessoires du marché de l'emprunt qui constitue l'un des plus grands défauts de la théorie keynésienne de l'intérêt.

ques de production et la structure organisationnelle de l'industrie. Une technique de production pourrait ainsi exiger la durée d'une année pour un stade particulier. Par ailleurs une firme peut « intégrer verticalement » deux stades et avancer l'argent aux propriétaires des facteurs pour la période couvrant les *deux* stades avant de vendre le produit contre de la monnaie. Le retour net sur investissement d'un stade s'ajustera conformément à la durée du stade. Supposons ainsi que le taux d'intérêt uniforme de l'économie soit de 5 %. Il s'agit de 5 % pour une certaine unité de temps, par exemple un an. Un processus de production ou un investissement couvrant une période de deux ans rapportera à l'équilibre 10 %, l'équivalent de 5 % *par an*. Il en ira de même pour un stade de production d'une autre durée. *Ainsi, l'irrégularité ou l'intégration des stades n'entravent pas le moins du monde le processus d'équilibrage.*

Il est déjà clair que la vieille trinité classique « sol, travail et capital » rapportant « rentes, salaires et intérêt » doit être modifiée de manière drastique. Il n'est *pas* vrai que le capital soit un facteur productif indépendant et qu'il rapporte un intérêt à son propriétaire, de la même manière que le sol et le travail rapportent un revenu à leurs propriétaires. Comme nous l'avons vu plus haut et l'analyserons plus en détail par la suite, le capital n'est pas un facteur ayant une productivité indépendante. Les biens du capital sont vitaux et d'une importance cruciale pour la production, mais leur production est, sur le long terme, imputable aux facteurs sol, travail et temps. En outre le sol et le travail ne sont pas des facteurs homogènes en eux-mêmes mais de simples catégories de *types* de facteurs tous différents. Chaque facteur du travail ou du sol possède dès lors ses propres caractéristiques physiques, sa propre capacité à servir dans la production ; chacun touche par conséquent son propre revenu de la production, comme nous le verrons en détail plus loin. Les biens du capital présentent une variété infinie ; mais dans l'ERC ils ne rapportent rien. Ce qui rapporte un revenu, c'est la conversion de biens futurs en biens présents ; en raison du fait universel de la préférence temporelle les satisfactions futures sont toujours escomptées par rapport aux satisfactions présentes. La *possession* et la détention de biens du capital de la date 1, où les services des facteurs sont achetés, jusqu'à ce que le produit soit vendu à la date 2, constituent ce que font les investisseurs capitalistes. Ceci équivaut à l'achat de biens futurs (les services de facteurs produisant des biens du capital) contre de la monnaie, suivi de la vente à une date ultérieure de biens présents contre de la monnaie. La seconde étape se produit lorsque les biens de consommation sont vendus, car les biens de consommation *sont* des biens présents. Quand des biens du capital d'ordre inférieur, intermédiaires, sont vendus contre de l'argent, il ne s'agit pas de biens présents, mais de *biens d'un futur moins lointain*, qui

sont vendus. Dit autrement les biens du capital ont progressé d'un stade antérieur, *d'avantage éloigné dans le futur* du stade de la consommation, vers un stade ultérieur, *moins éloigné*. Le temps nécessaire à cette transformation sera couvert par un taux de préférence temporel. Ainsi, si le taux de préférence temporelle du marché, c'est-à-dire le taux d'intérêt, est de 5 % par an, alors un bien présent valant 100 onces sur le marché vaudra à peu près 95 onces sous la forme d'un titre à échéance d'un an. La *valeur présente* d'un titre de 100 onces payable dans un an sera de 95 onces. Sur cette base la valeur estimée du bien pourrait être trouvée à divers instants ; ainsi, le titre payable dans six mois vaudra en gros 97,5 onces. Le résultat sera un taux uniforme sur une période temporelle.

Les capitalistes avancent ainsi des biens présents aux propriétaires des facteurs en échange de biens futurs ; puis, plus tard, ils vendent les biens arrivés à maturité et devenus des biens présents, ou des biens futurs moins éloignés, contre des biens présents (de la monnaie). Ils ont avancé des biens présents aux propriétaires des facteurs et attendent en retour que ces facteurs, qui sont des biens futurs, se transforment en biens *d'un présent plus proche* qu'auparavant. Le rôle des capitalistes est donc de nature *temporelle*, et leur revenu représente précisément l'escompte des biens présents par rapport aux biens futurs. Ce revenu d'intérêt ne découle ainsi *pas* des *biens* du capital concrets et hétérogènes, mais de l'investissement généralisé en temps.⁶ Il provient de l'acceptation d'un sacrifice de biens présents pour acheter des biens futurs (les services des facteurs). A la suite de ces achats les propriétaires des facteurs obtiennent leur argent tout de suite pour un produit qui n'arrivera à maturité que dans le futur.

Les capitalistes réduisent ainsi leur consommation présente et utilisent cette *épargne* monétaire pour offrir de la monnaie (bien présent) à des propriétaires de facteurs qui ne proposent que des biens futurs. Voilà le service — une avance dans le temps — que les capitalistes offrent aux propriétaires des facteurs et que ces derniers acceptent de payer volontairement sous la forme du taux d'intérêt.

⁶ Comme l'avait dit Böhm-Bawerk :

« L'intérêt [...] peut être obtenu à partir de n'importe quel capital, quel que soit le type de biens dont il soit constitué : à partir de biens stériles comme de biens naturellement productifs ; à partir de biens périssables comme de biens durables ; à partir de biens pouvant être remplacés ou de biens qui ne le peuvent pas ; à partir de la monnaie comme de marchandises. » (Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, p. 1)

2. La détermination du taux d'intérêt pur : le marché du temps⁷

Il est clair que le taux d'intérêt joue un rôle crucial dans le système productif d'une économie monétaire complexe. Mais comment est-il déterminé ? Nous avons vu que le taux d'intérêt *pur*, auquel nous nous intéressons ici, tendra à être identique pour tous les stades de tous les processus de production de l'économie et qu'il sera donc uniforme dans l'ERC.

Le niveau du taux d'intérêt pur est déterminé par le marché de l'échange des biens présents contre des biens futurs, marché dont nous allons voir qu'il imprègne de nombreux secteurs du système économique. L'établissement de la monnaie comme moyen d'échange généralisé a grandement simplifié le marché présent/futur par rapport aux laborieuses conditions du troc, où il y avait des marchés présent/futur séparés pour chaque marchandise. Dans l'économie monétaire le marché présent/futur, que nous pouvons qualifier de « marché du temps », s'exprime entièrement en termes monétaires. La *monnaie* est clairement le bien présent *par excellence* [en français dans le texte, NdT]. Car, hormis la valeur de consommation du métal monétaire lui-même, la marchandise monétaire est le seul bien parfaitement échangeable dans toute la société. Elle est le sésame pouvant être échangé à tout instant contre les biens de consommation que son propriétaire désire. Elle est donc un bien présent. Comme les biens de consommation, une fois vendus, ne reviennent habituellement pas dans l'univers monétaire, la monnaie est le bien présent dominant du marché. De plus, comme la monnaie est l'intermédiaire de *tous* les échanges, elle est aussi l'intermédiaire des échanges sur le marché du temps.

Quels sont ces biens futurs qu'on échange contre de la monnaie ? *Ces biens futurs sont des biens dont on s'attend aujourd'hui à ce qu'ils deviennent des biens présents à une date future.* Ils ont donc une valeur présente. En raison du fait universel de la préférence temporelle, un bien particulier vaut davantage à présent que la *perspective* présente de sa disponibilité en tant que bien présent à une date future. En d'autres termes un bien vaut plus à présent que sa valeur présente (actualisée) en tant que bien futur. Comme la monnaie est le moyen d'échange généralisé, pour le marché du temps comme pour tous les autres marchés, elle est le bien présent et les biens futurs *sont les anticipations actuelles d'une acquisition de monnaie*. Il découle de la loi de préférence temporelle que *la monnaie présente vaut davantage que les anticipations actuelles du même montant dans le futur*. Dit autrement la monnaie future (comme

⁷ Cf. Mises, *Human Action*, pp. 521–542 [*L'Action humaine*, pp. 550–571].

nous pouvons appeler les anticipations actuelles de monnaie dans le futur) s'échangera toujours avec un escompte par rapport à la monnaie présente. Cet escompte des biens futurs par rapport aux biens présents (ou inversement la prime accordée aux biens présents par rapport aux biens futurs) constitue le taux d'intérêt. Ainsi, si 100 onces s'échangent sur le marché du temps contre la perspective d'obtenir 105 onces d'or dans un an, le taux d'intérêt est approximativement de 5 % par an. C'est le taux d'escompte temporel de la monnaie future par rapport à la monnaie présente.

Que voulons-nous dire exactement par « des perspectives d'obtenir de la monnaie dans le futur » ? Ces perspectives doivent être soigneusement analysées afin d'expliquer tous les facteurs causaux dans la détermination du taux d'intérêt. En premier lieu, dans le monde réel, ces perspectives, comme toutes les perspectives faisant intervenir une période temporelle, sont plus ou moins *incertaines*. Dans le monde réel cette incertitude toujours présente entraîne nécessairement un mélange entre les éléments liés à l'intérêt et ceux liés aux pertes et profits, engendrant des complexités qui seront analysées plus en détail par la suite. Afin d'isoler le marché du temps des éléments entrepreneuriaux, nous devons étudier le monde certain de l'économie en rotation constante, où les anticipations se vérifient et où le taux d'intérêt est identique dans toute l'économie. Le taux d'intérêt *pur* sera alors le taux d'escompte temporel du moment, le rapport du prix des biens présents sur celui des biens futurs.

Quels sont dès lors les types exacts de biens futurs qui participent au marché du temps ? Il en existe deux types. L'un est *un papier représentant un titre sur une certaine quantité de monnaie à une date future*. L'échange sur le marché du temps se passe dans ce cas comme suit : *A* donne de l'argent à *B* en échange d'un titre sur de l'argent futur. Le terme généralement employé pour parler de *A*, l'acheteur de la monnaie future, est « prêteur » ou « créancier », alors que *B*, le vendeur de la monnaie future, est appelé « l'emprunteur » ou le « débiteur ». La raison en est que cette *transaction à crédit*, par opposition à une transaction *en espèces*, demeure *inachevée* dans le présent. Quand un homme achète un costume et le paie en espèces, il transfère de la monnaie en échange du costume. La transaction est terminée. Dans une transaction à crédit il reçoit une simple reconnaissance de dette, ou un simple billet, lui donnant le droit de réclamer une certaine quantité de monnaie à une date future. La transaction sera achevée dans le futur, lorsque *B*, l'emprunteur, « rembourse son prêt » en transférant la somme de monnaie convenue au créancier.

Bien que l'emprunt représente un type particulièrement visible de transaction temporelle, il n'en constitue nullement la seule transaction, ni même la transaction dominante. Il existe un type de transaction plus subtil, mais plus important, qui imprègne la totalité du système de production, mais dans lequel on ne reconnaît pas souvent une transaction temporelle. Il s'agit de l'achat de services et de biens de production, qui sont transformés durant une période temporelle pour émerger finalement sous la forme de biens de consommation. Quand des capitalistes achètent les services de facteurs productifs (ou, comme nous le verrons plus tard, ces facteurs eux-mêmes), ils achètent une certaine quantité et une certaine valeur de rendement net, escompté à la valeur *présente* de ce rendement. En effet le sol, le travail et les services du capital achetés sont des *biens futurs*, qu'il faut transformer pour leur donner leur *forme finale de biens présents*.

Supposons par exemple qu'un entrepreneur-capitaliste loue des services de main-d'œuvre et supposons que l'on puisse déterminer que cette quantité de services rapportera un revenu net de 20 onces d'or au propriétaire-producteur. Nous verrons par la suite que le service tendra à être payé à la valeur nette de son produit ; mais il recevra la valeur de son produit *escomptée* par la durée le séparant de la vente. Car si le service de travail rapportera 20 onces dans 5 ans, il est évident que le propriétaire du travail ne peut pas s'attendre à recevoir du capitaliste la totalité des 20 onces *immédiatement*, à l'avance. Il touchera ses revenus nets escomptés de l'agio du moment, du taux d'intérêt. Et le revenu d'intérêt sera touché par le capitaliste qui a assumé la tâche d'avancer de l'argent présent. Le capitaliste attend alors cinq ans, jusqu'à ce que le produit arrive à maturité, avant de récupérer son argent.

Le capitaliste pur, par conséquent, en remplissant dans le système productif une fonction consistant à avancer du capital, joue en quelque sorte un rôle d'intermédiaire. Il vend de la monnaie (bien présent) aux propriétaires des facteurs en échange des services rendus par ces facteurs (biens futurs potentiels). Il conserve ces biens et continue de payer pour qu'on travaille dessus, jusqu'à ce qu'ils soient transformés en biens de consommation (biens présents), qui sont alors vendus au public contre de la monnaie (bien présent). La prime qu'il touche de la vente des biens présents, comparée à ce qu'il avait payé pour obtenir des biens futurs, est le *taux d'intérêt* gagné au cours de l'échange.

Le marché du temps ne se réduit donc pas au marché de l'emprunt. Il imprègne la totalité de la structure de production d'une économie complexe. Tous les facteurs productifs sont des biens futurs : ils offrent à leur propriétaire la possibilité d'être avancés en direction du but final qu'est la consommation, but qui donne sa *raison d'être* [en français dans le

texte, NdT] à l'ensemble de l'entreprise productive. C'est un marché temporel où la vente de biens futurs ne constitue pas une transaction à crédit, comme c'est le cas sur le marché de l'emprunt. La transaction elle-même est terminée et ne nécessite plus aucun paiement futur de la part d'une des parties. Dans ce cas l'acheteur des biens futurs — le capitaliste — touche son revenu en transformant ces biens en biens présents, au lieu de présenter une reconnaissance de dette au vendeur initial du bien futur.

Le marché du temps, où des biens présents s'échangent contre des biens futurs, est donc un agrégat composé de plusieurs éléments. Dans un secteur du marché des capitalistes échangeant leur épargne monétaire (bien présent) contre les services de nombreux facteurs (biens futurs). Il s'agit d'un seul secteur, le plus important, du marché du temps. Un autre secteur est représenté par le marché du prêt à la consommation, où des épargnants prêtent leur argent à crédit, en échange d'une reconnaissance de dette d'argent futur. Les épargnants sont les offreurs de monnaie présente, les emprunteurs étant les offreurs de monnaie future, sous la forme de reconnaissance de dette. Nous ne parlons ici que de ceux qui empruntent de l'argent en vue de le dépenser en biens de consommation, et *non* des producteurs qui empruntent l'épargne afin d'investir dans la production. En effet, ceux qui contractent des emprunts pour investir dans la production ne représentent pas des forces indépendantes du marché du temps mais sont au contraire entièrement dépendants du taux d'intérêt déterminé par le système productif entre les biens présents et futurs, taux égal au rapport entre le prix des biens de production et les biens de consommation et entre les biens de production aux différents stades. Cette dépendance sera étudiée plus loin.

3. Préférence temporelle et échelles de valeur individuelles

Avant d'étudier plus en détail les composantes du marché temporel, allons à la racine même de la chose : l'échelle de valeur de l'individu. Comme nous l'avons vu pour le problème du prix et de la demande, l'échelle de valeur de l'individu fournit la clé de la détermination de tous les événements du marché. Cela n'est pas moins vrai en ce qui concerne le taux d'intérêt. La clé, ce sont ici les préférences temporelles de l'individu.

Imaginons un individu hypothétique, en faisant abstraction du rôle particulier qu'il peut jouer dans le système économique. Cet individu connaît nécessairement une utilité marginale décroissante de la monnaie, de sorte que chaque unité supplémentaire de monnaie acquise se classe

plus bas sur son échelle de valeur. Cela est nécessairement vrai. A l'inverse, et ceci découle également de l'utilité marginale décroissante de la monnaie, chaque unité successive de monnaie cédée se classera plus haut sur son échelle de valeur. La même loi de l'utilité s'applique à la monnaie future, c'est-à-dire aux perspectives de monnaie future. La loi générale qui veut que *davantage* d'un bien aura une utilité plus grande que moins s'applique aussi bien à la monnaie présente qu'à la monnaie future. Nous pouvons illustrer ces lois générales au moyen de l'échelle hypothétique suivante d'un individu :

<i>John Smith</i>	
.....	(19 onces futures) (dans 10 ans)
..... 4ème unité de 10 onces	
.....	(18 onces futures)
.....	(17 onces futures)
.....	(16 onces futures)
..... 3ème unité de 10 onces	
.....	(15 onces futures)
.....	(14 onces futures)
.....	(13 onces futures)
..... 2ème unité de 10 onces	
.....	(12 onces futures)
..... 1ère unité de 10 onces	
.....	(11 onces futures)
..... (ajout d'une 1ère unité de 10 onces)	
.....	(10 onces futures)
..... (ajout d'une 2ème unité de 10 onces)	

Nous voyons sur cette échelle de valeur un exemple du fait que tous les choix possibles sont classés sur une échelle et les vérités de la loi de l'utilité y apparaissent. La « 1ère unité de 10 onces » se réfère au rang de la première unité de 10 onces (unité arbitrairement choisie ici) à céder. La « 2ème unité de 10 onces » de monnaie à céder est classée plus haut, etc. « L'ajout d'une 1ère unité de 10 onces » se réfère au rang de la prochaine unité de 10 onces que l'individu envisage d'acquérir, les parenthèses indiquant qu'il n'a pas actuellement le bien en sa possession. Nous avons aussi ci-dessus l'échelle de valeur de John Smith par rapport au temps, c'est-à-dire l'échelle de ses préférences temporelles. Supposons que le taux d'intérêt du marché soit de 3 %, c'est-à-dire qu'il puisse obtenir 13 onces de monnaie future (considérée ici comme de la monnaie dans 10 ans à partir de maintenant) en vendant 10 onces de monnaie présente. Pour voir ce qu'il fera, nous disposons du privilège de pouvoir consulter son échelle de préférence temporelle. Nous voyons que 13 onces de monnaie future sont préférées à sa première unité de 10 onces et

aussi à sa deuxième unité de 10 onces, mais que la troisième unité de 10 onces est classée plus haut. Par conséquent, pour un taux d'intérêt du marché de 3 % par an, notre individu épargnera 20 onces d'or et les vendra contre de la monnaie future sur le marché temporel. Il est un offreur de biens présents sur le marché du temps pour une quantité de 20 onces.⁸

Si le taux du marché est de 2 %, de sorte que 12 onces futures vaudront 10 onces actuelles, alors John Smith serait un *offreur de 10 onces de monnaie présente*. Il n'est jamais un *offreur de monnaie future* parce que dans ce cas particulier il n'y a aucune quantité de monnaie future supérieure à 10 onces qui soit classée en dessous de « l'ajout d'une 1ère unité de 10 onces ».

Supposons par exemple que James Robinson ait l'échelle de valeur temporelle suivante :

James Robinson

.....	(19 onces futures) (dans 10 ans)
..... 2ème unité de 10 onces	
.....	(18 onces futures)
.....	(17 onces futures)
..... 1ère unité de 10 onces	
.....	(16 onces futures)
.....	(15 onces futures)
.....	(14 onces futures)
..... (ajout d'une 1ère unité de 10 onces)	
.....	(13 onces futures)
.....	(12 onces futures)
..... (ajout d'une 2ème unité de 10 onces)	
.....	(11 onces futures)
..... (ajout d'une 3ème unité de 10 onces)	
.....	(10 onces futures)

Si le taux d'intérêt du marché est de 3 % les jugements de valeur de Robinson sont tels qu'aucune épargne ne sera offerte sur le marché du temps. Au contraire, 13 futures onces *se situent en dessous* de « l'ajout

⁸ Il s'agit d'une représentation très simplifiée de l'échelle de valeur. Pour des raisons de simplicité de l'exposé, nous avons omis le fait que la *deuxième* unité d'un ajout de 13 onces futures vaudra moins que la première, la troisième moins que la deuxième, etc. Ainsi, en réalité, la demande de biens futurs sera inférieure à celle dépeinte ici. Les fondements de l'analyse ne sont toutefois pas touchés, car nous pouvons imaginer la demande que nous voulons. La seule conclusion importante est que la courbe de demande a une forme telle qu'un individu demande davantage de biens futurs quand le taux d'intérêt du marché augmente, et cette conclusion vaut aussi bien pour la version complète que pour notre version simplifiée.

d'une 1ère unité de 10 onces », ce qui veut dire que Robinson serait disposé à échanger 13 onces de monnaie future pour 10 onces de monnaie présente. Il devient donc, au contraire de Smith, un offreur de monnaie future. Si le taux d'intérêt était de 1 % il offrirait alors 22 onces de monnaie future en échange de 20 onces de monnaie actuelle, augmentant ainsi sa demande de monnaie présente à un prix plus bas.

On remarquera qu'il n'y a rien d'indiqué en dessous de 10 onces de biens futurs que l'on puisse comparer à 10 onces de biens présents. La raison en est que la préférence temporelle est pour tout le monde positive, c'est-à-dire qu'une once de monnaie présente sera toujours préférée à une once ou moins de monnaie future. Par conséquent il ne sera jamais question d'un taux d'intérêt pur négatif ou nul. De nombreux économistes ont commis la grave erreur de croire que c'est le taux d'intérêt qui détermine la préférence temporelle et le taux d'épargne au lieu du contraire. Ceci est totalement faux. Les taux d'intérêt dont il est question ici sont de simples courbes hypothétiques, qui *indiquent* et révèlent les préférences temporelles de chacun. Au total, comme nous allons le voir maintenant, l'interaction des préférences temporelles et donc l'offre et la demande des individus sur le marché du temps déterminent le taux d'intérêt du marché. Ils le font de la même façon que les évaluations individuelles déterminent l'offre et la demande globale des biens, qui à leur tour déterminent les prix du marché. Et encore une fois ce sont les utilités et elles seules, ici sous la forme de préférences temporelles, qui déterminent le résultat du marché ; l'explication ne se trouve pas dans une quelconque sorte de « processus de détermination mutuel » des préférences et des conséquences sur le marché.

Tableau 11

Taux d'intérêt	Offre de monnaie présente = demande de monnaie future = épargne	Offre de monnaie future = demande de monnaie présente
%	Onces d'or	Onces d'or
9	40	0
8	30	0
7	30	0
6	30	0
5	20	0
4	20	0
3	20	0
2	10	0
1	0	0

Tableau 12

Taux d'intérêt	Offre de monnaie présente = demande de monnaie future = épargne	Offre de monnaie future = demande de monnaie présente
%	Onces d'or	Onces d'or
9	20	0
8	10	0
7	10	0
6	0	0
5	0	0
4	0	0
3	0	10
2	0	10
1	0	20

Poursuivons notre analyse et inscrivons les préférences de John Smith et de James Robinson sous la forme de tableaux à partir des échelles de valeur temporelle données plus haut, en liaison avec leur position sur le marché du temps. Le tableau 11 donne le résultat pour John Smith. Celui de James Robinson est donné par le tableau 12.

Le tableau de la préférence temporelle de Robinson est particulièrement intéressant. En étudiant son échelle de valeur temporelle, nous constatons qu'à un taux d'intérêt de 9 %, 19 onces de monnaie future se situent au-dessus de la deuxième unité de 10 onces de monnaie présente, et donc également au-dessus de la première unité. A ce taux d'intérêt son offre de monnaie présente sur le marché du temps, c'est-à-dire son épargne, sera de 20 onces. Comme son évaluation de la première unité (de 10 onces — taille arbitraire de l'unité que nous avons retenue pour cette analyse) se situe entre 16 et 17 onces de monnaie future, lorsque le taux d'intérêt du marché est de 6 %, les 16 onces futures vaudront moins pour lui que sa première unité. Il ne sera donc plus un épargnant et un offreur de monnaie présente à ce taux. D'un autre côté il ne sera pas non plus un offreur de biens futurs (c'est-à-dire un demandeur de biens futurs sur le marché du temps). Pour être un offreur de biens futurs, son évaluation de la monnaie future qu'il devrait céder au taux d'intérêt en vigueur doit être inférieure à la monnaie présente qu'il obtiendrait. Autrement dit, ce qu'il cède en monnaie future doit avoir moins de valeur pour lui que l'utilité de « l'ajout d'une 1ère unité de 10 onces » sur son échelle. Tant que le taux du marché se situe entre 4 et 6 %, ceci ne serait pas le cas car les 14 à 16 onces de monnaie future qu'il devrait offrir vaudraient plus que les 10 onces supplémentaires de monnaie présente qu'il gagnerait

dans l'échange. Dans le cas de Robinson le point critique se situe lorsque le taux d'intérêt hypothétique chute à 3 %, car 13 onces futures valent moins que les 10 onces supplémentaires de monnaie présente, et il offrira les futures onces sur le marché. Si le taux d'intérêt était de 1 % il offrirait 20 onces de biens futurs.⁹

Il devrait être évident qu'un individu, à tout moment, sera un épargnant net (c'est-à-dire un demandeur net de biens futurs), un offreur net de biens futurs, ou ne participera pas du tout au marché temporel. Les trois catégories sont mutuellement exclusives.

Le diagramme de la figure 42 montre les préférences de Smith et de Robinson sous forme graphique. Le taux d'intérêt est donné par l'axe vertical et la monnaie par l'axe horizontal. Les offres de biens présents sont aussi des demandes de biens futurs et la demande de biens présents est aussi l'offre de biens futurs.

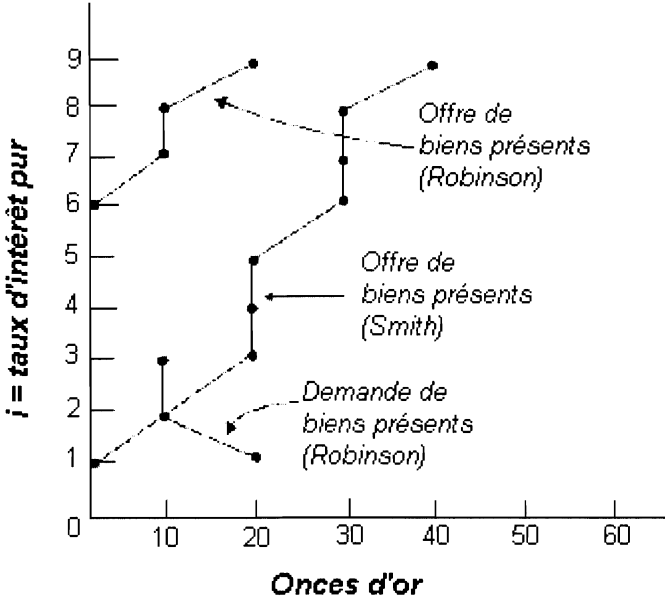


Figure 42 : Comparaison de trois courbes de préférences temporelles

Nous ne pouvons pas comparer les utilités ou les valeurs de différentes personnes mais nous pouvons certainement dire que la préférence

⁹ Le lecteur peut laisser tomber les parenthèses autour des montants de monnaie future en bas de son échelle de valeur, car Robinson envisage de les offrir comme de les demander.

temporelle de Robinson est *plus grande* que celle de Smith. En d'autres termes il ne peut y avoir de sens à comparer les classement ou les utilités que les deux hommes attribuent à une unité donnée d'un bien, mais nous pouvons (si nous les connaissons) comparer leurs courbes, basées uniquement sur leurs préférences temporelles démontrées. La préférence temporelle de Robinson est *plus élevée* que celle de Smith, c'est-à-dire que pour n'importe quel taux d'intérêt hypothétique les valeurs de Robinson sont telles qu'il cédera moins de biens présents en échange de biens futurs.¹⁰

Étudions la préférence temporelle individuelle typique, ou l'offre et la demande temporelles, de plus près. En premier lieu il n'est nullement nécessaire que l'unité choisie soit de 10 onces. Comme la monnaie est peut-être le plus *divisible* des biens, il est possible de diviser les unités en unités de tailles bien plus petites. De plus, à cause de l'arbitrage du marché, le rendement du taux d'intérêt des investissements de biens présents en biens futurs sera le même pour les unités de toutes les tailles. Nous pouvons donc tracer une courbe à peu près lisse, même pour chaque individu. Une caractéristique inévitable de la préférence temporelle d'un individu est qu'au bout du compte, après qu'une certaine quantité de monnaie présente a été mise sur le marché, aucun taux d'intérêt imaginable ne peut le persuader d'acheter davantage de biens futurs. La raison en est qu'au fur et à mesure qu'un homme possède moins de monnaie présente et davantage de monnaie future, l'utilité marginale de la première augmente sur son échelle de valeur et celle de la seconde diminue. En particulier, tout un chacun doit consommer dans le présent et ceci limite de manière drastique son épargne quel que soit le taux d'intérêt. Il en résulte qu'au-delà d'un certain point la préférence temporelle d'un individu en faveur du présent devient infinie et que la courbe représentant son offre de biens présents devient verticale. A l'autre bout de l'échelle le fait de la préférence temporelle fera qu'à un certain taux d'intérêt minimum l'individu n'épargnera plus du tout. Le point auquel la courbe d'offre rencontre l'axe vertical des ordonnées dépend des évaluations de l'individu ; mais elle doit le rencontrer, en raison de l'effet de la loi de la préférence temporelle. Un homme ne pourrait pas préférer 10 onces, ou moins, de monnaie future à 10 onces de monnaie présente.¹¹

¹⁰ De la même manière, bien que nous ne puissions pas comparer les utilités, nous pouvons comparer (si nous les connaissons) les demandes individuelles concernant les biens.

¹¹ On ne peut pas objecter que certains pourraient préférer *utiliser* la monnaie dans le futur plutôt que dans le présent. Ce n'est pas le sujet, qui est celui de la *disponibilité* de l'usage. Si quelqu'un veut « épargner » de l'argent pour un usage futur, il peut le « thésauriser » au lieu de le dépenser sur un bien futur, et

Ce qui se passe lorsque la courbe d'offre individuelle coupe l'axe vertical dépend entièrement des préférences temporelles de l'individu. Dans certains cas, comme dans celui de John Smith, l'utilité marginale de la monnaie pour la personne chute trop vite, par rapport à celle de la monnaie future, pour qu'il participe comme demandeur net de biens présents aux faibles taux d'intérêt. Dit autrement la préférence temporelle de Smith est trop basse dans cette zone pour qu'il devienne un demandeur de biens présents et un offreur de biens futurs. A l'inverse la préférence temporelle plus élevée de Robinson est telle que, pour des taux d'intérêt bas, il devient un offreur de biens futurs contre des biens présents. (Voir la figure 42).

Nous pouvons bien entendu tracer sur un diagramme les courbes d'offre et de demande typiques d'un individu à la manière conventionnelle, comme nous l'avons fait sur la figure 42. Par ailleurs nous pouvons aussi modifier ce diagramme, de façon à obtenir une courbe continue de l'activité de l'individu sur le marché du temps.

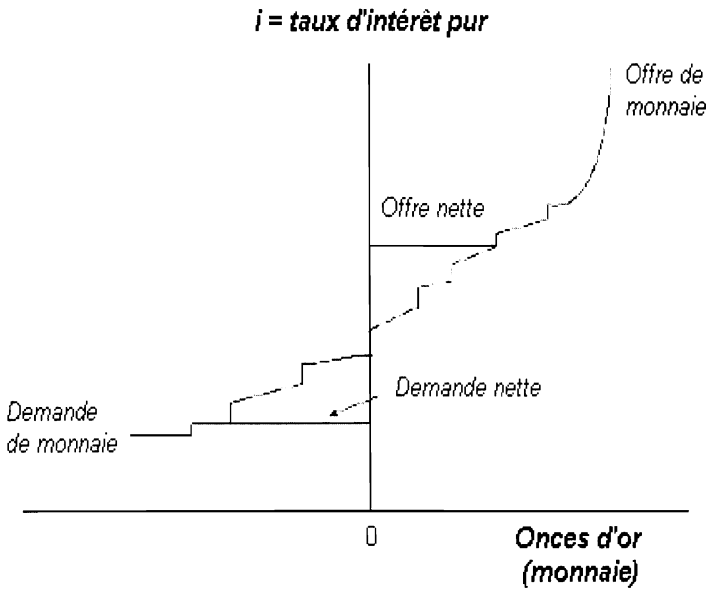


Figure 43 : Courbe individuelle sur le marché du temps

l'avoir ainsi toujours à disposition. Nous avons fait abstraction de la thésaurisation, qui sera traitée dans le chapitre consacré à la monnaie : elle n'aurait de toute façon aucune place dans le monde certain de la rotation constante.

Nous pouvons appeler cette courbe la « courbe de l'individu sur le marché du temps ». Aux taux d'intérêt élevés, jusqu'à ce qu'elle coupe l'axe vertical, cette courbe est tout simplement la courbe d'offre de biens présents de l'individu. Mais en-dessous, pour des taux plus bas, nous continuons cette courbe en traçant *l'opposé* de sa courbe de demande, du côté gauche de l'axe horizontal. (Voir la figure 43.)

Chaque individu du marché présente un type de courbe similaire sur le marché du temps, reflétant son échelle de valeur particulière. La courbe de chacun sera telle qu'aux taux d'intérêt élevés une tendance à l'épargne nette prévaudra et qu'aux taux plus bas il y aura moins d'épargne, jusqu'à ce que l'individu devienne un demandeur net. Pour n'importe quel taux d'intérêt *hypothétique* il peut y avoir pour chacun épargne nette, demande nette ou non participation au marché. Pour certains changements du taux d'intérêt il n'y aura aucun changement (courbe verticale) mais il ne se produira jamais de situation où l'offre [d'épargne] serait plus grande, ou la demande moins grande, lorsque le taux d'intérêt baisse.

Les courbes du marché temporel de tous les individus peuvent être agrégées sur le marché pour former la courbe d'offre et la courbe de demande du marché des biens présents contre les biens futurs. L'offre augmentera et la demande diminuera pour une hausse du taux d'intérêt.

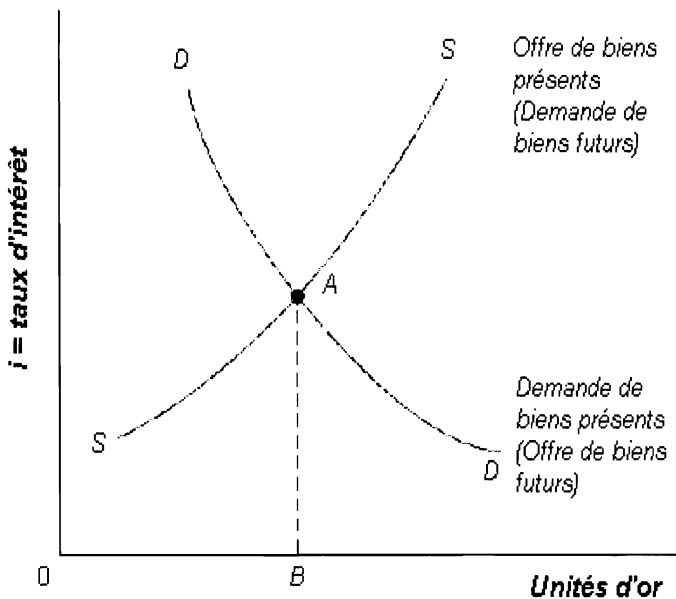


Figure 44 : Courbes globales agrégées sur le marché du temps

Un diagramme typique du marché global peut être observé sur la figure 44. En agrégeant l'offre et la demande du marché temporel de tous les participants, nous obtenons des courbes comme *SS* et *DD*. *DD* est la courbe de demande de biens présents contre une offre des biens futurs : elle part vers la droite quand le taux d'intérêt diminue. *SS* est la courbe d'offre de biens présents pour une demande de biens futurs : elle part à droite quand le taux d'intérêt augmente. L'intersection des deux courbes détermine le *taux d'intérêt d'équilibre* — taux d'intérêt qui tendrait à s'établir dans l'économie en rotation constante. Ce taux d'intérêt pur est ainsi déterminé *uniquement par les préférences temporelles des individus de la société, et par aucun autre facteur*.

L'intersection des deux courbes détermine un taux d'intérêt d'équilibre, *BA*, et une quantité épargnée d'équilibre, *OB*. *OB* est la quantité totale de monnaie qui sera épargnée et investie en monnaie future. A un taux d'intérêt plus élevé que *BA*, les biens présents offerts dépasseraient les biens futurs offerts en échange et les épargnes excédentaires se feraient concurrence entre elles jusqu'à ce que le prix des biens présents par rapport aux biens futurs baisse et atteigne le niveau d'équilibre. Si le taux d'intérêt était inférieur à *BA*, la demande en biens présents des offreurs de biens futurs dépasserait l'offre d'épargne et la concurrence au sein de cette demande pousserait les taux d'intérêt vers l'équilibre. Il y a peut-être eu davantage d'erreurs commises à propos du taux d'intérêt que pour tout autre aspect de l'économie. Il a fallu attendre longtemps avant que l'importance cruciale de la préférence temporelle dans la détermination du taux d'intérêt pur ne soit comprise en économie ; il a fallu attendre encore plus longtemps avant que les économistes ne se rendent compte que la préférence temporelle constituait l'*unique* facteur déterminant. La réticence à accepter une interprétation causale moniste a pollué l'économie jusqu'à aujourd'hui.¹²

4. Le marché du temps et la structure de production

Le marché du temps, comme tous les autres marchés, se compose d'individus dont les offres et les demandes sont agrégées pour former

¹² L'importance de la préférence temporelle fut perçue pour la première fois par Böhm-Bawerk dans son ouvrage *Capital and Interest*. Que la préférence temporelle soit le seul élément qui importe a été compris par fort peu d'économistes, mais l'a été en particulier par Frank A. Fetter et Ludwig von Mises. Voir Fetter, *Economic Principles*, pp. 235–316 ; idem, « Interest Theories, Old and New, » *American Economic Review*, mars 1914, pp. 68–92 et Mises, *Human Action*, pp. 476–534 [*L'Action humaine*, pp. 503–563].

l'offre et la demande globales du marché. La complexité du marché du temps (ainsi que du marché de la monnaie) tient au fait qu'il est également divisé et subdivisé en divers marchés distinguables. Ces derniers peuvent être agrégés en un marché total mais les composantes subsidiaires sont intéressantes et fort importantes en elles-mêmes et méritent à ce titre une analyse plus poussée. Elles se composent elles-mêmes, bien entendu, d'offres et de demandes individuelles.

Comme nous l'avons indiqué plus haut, nous pouvons diviser le marché présent/futur en deux subdivisions principales : *la structure de production* et le *marché des prêts à la consommation*. Tournons-nous d'abord vers la structure de production. Pour que cela soit le plus clair possible, prenons à nouveau le cas d'un diagramme typique d'une structure de production. Ce diagramme est celui de la figure 41 avec toutefois une différence importante. Le diagramme représentait auparavant une structure de production typique pour un bien de consommation donné quelconque. *Maintenant le même diagramme représentera la structure de production globale pour tous les biens*. La monnaie part des biens de consommation et remonte les divers stades de la production, tandis que les biens descendent des stades supérieurs vers les stades inférieurs de la production pour être finalement vendus comme biens de consommation. Ce modèle de la production n'est pas modifié par le fait qu'il existe à la fois des facteurs spécifiques et des facteurs non spécifiques. Comme la structure de production est globale, agrégée, le degré de spécificité d'un *produit particulier* n'a pas d'importance pour une analyse du marché du temps.

Il n'y a pas de difficulté liée au fait que les différents processus de production correspondant aux différents biens nécessitent des périodes de durées inégales. Cela n'est pas un problème parce que le flux d'un stade à un autre peut être agrégé pour un nombre quelconque de processus.

Il y a toutefois deux problèmes plus sérieux qui semblent liés à l'agrégation de la structure de production pour la totalité de l'économie. L'un est le fait que dans les divers processus il n'y aura pas nécessairement échange de biens du capital contre de l'argent pour tous les stades. Une firme peut « intégrer verticalement » un ou plusieurs stades et avancer ainsi des biens présents pendant une durée plus longue. Nous verrons cependant plus loin que ceci n'entraîne aucune difficulté du tout, tout comme cela n'en entraînait aucune dans le cas de processus particuliers.

Une deuxième difficulté vient de l'achat et de l'utilisation de biens du capital *durables*. Nous avons fait l'hypothèse, et continuons de la faire, qu'aucun bien du capital et aucune terre ne sont *achetés* — qu'ils sont uniquement « loués » à leurs propriétaires. L'achat de biens durables

engendre des complications mais ici encore, comme nous le verrons, cela ne conduira à aucun changement essentiel dans notre analyse.

Le diagramme de la structure de production de la figure 45 ne donne pas les chiffres qui indiquaient le montant des paiements entre les différents secteurs et les remplace par des *D* et des *S* indiquant les points où se déroulent des transactions présent/futur (des « transactions temporelles ») et quels groupes participent à ces diverses transactions. Les *D* indiquent des demandeurs de biens présents et les *S* des offreurs de biens présents.

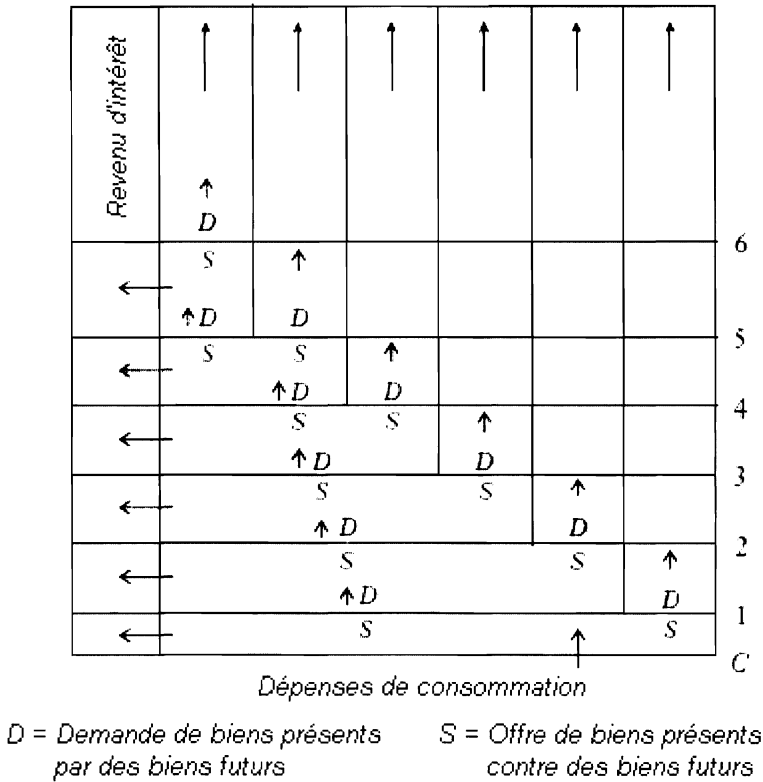


Figure 45 : Production globale – Structure pour tous les biens

Commençons par le bas — par les dépenses des consommateurs en biens de consommation. Le mouvement de la monnaie est indiqué par des flèches et est dirigé des consommateurs vers les vendeurs de biens de consommations. Ce n'est *pas* ici une transaction temporelle parce qu'il

s'agit d'un échange de *biens présents* (la monnaie) *contre des biens présents* (les biens de consommation).¹³

Les producteurs de biens de consommation sont nécessairement des capitalistes qui ont investi dans les services de certains facteurs en vue de produire ces biens et qui vendent ensuite leurs produits. Leur investissement en facteurs a consisté en achats de services de facteurs du sol et du travail (facteurs originels) et de biens du capital (facteurs produits). Dans ces deux grandes catégories de transactions (échanges effectués à un stade antérieur à la vente des biens de consommation), des biens présents sont échangés contre des biens futurs. Dans les deux cas les capitalistes offrent de la *monnaie présente* en échange des services de certains facteurs dont le rendement ne se matérialisera que dans le futur et qui sont par conséquent des *biens futurs*.

Ainsi les capitalistes qui produisent des biens de consommation, ceux que nous pouvons appeler les « capitalistes du premier stade », participent à des transactions temporelles en effectuant leurs investissements. Les composantes de cette subdivision particulière du marché du temps sont donc :

Offre de biens présents : Capitalistes₁

Offre de biens futurs : Propriétaires fonciers, Travailleurs, Capitalistes₂
(Demande de biens présents)

Les capitalistes₁ sont les capitalistes du premier stade, qui produisent des biens de consommation. Ils achètent des biens du capital au propriétaires-producteurs — les capitalistes du deuxième stade ou capitalistes₂. Les *S* et les *D* adéquats indiquent ces transactions et les flèches dirigées vers le haut indiquent la direction des paiements monétaires.

Au stade suivant les capitalistes₂ doivent acheter des services de facteurs de production. Ils offrent des biens présents et achètent des biens futurs, biens qui sont encore plus éloignés dans le futur que le produit qu'ils produisent.¹⁴ Ces biens futurs sont offerts par des propriétaires

¹³ Le fait que les consommateurs puissent physiquement consommer tout ou partie de ces biens à une date ultérieure ne modifie pas cette conclusion parce que toute consommation différée se produit hors du champ monétaire et que c'est ce dernier que nous sommes en train d'analyser.

¹⁴ Aucune complication importante ne survient en raison de cet éloignement plus grand dans le futur des facteurs d'ordre supérieur. Comme nous l'avons signalé plus haut, un bien *plus* éloigné dans le futur sera simplement escompté d'un plus grand montant par le marché, bien que cela se fasse au même taux annuel. Le *taux* d'intérêt, c'est-à-dire le taux d'escompte des biens futurs par unité de temps, demeure le même quel que soit l'éloignement du bien dans le futur. Ceci permet de résoudre l'un des problèmes mentionnés plus haut — celui

fonciers, des travailleurs et des capitalistes₃. En résumé, au deuxième stade :

Offre de biens présents : Capitalistes₂

Offre de biens futurs : Propriétaires fonciers, Travailleurs, Capitalistes₃

Ces transactions sont marquées avec les *S* et les *D* qui conviennent, et les flèches pointant vers le haut indiquent la direction des paiements monétaires dans ces transactions.

Ce principe se répète jusqu'au tout dernier stade. A ce stade final, qui est ici le sixième, les capitalistes du sixième stade offrent des biens futurs aux capitalistes du cinquième stade mais offrent aussi des biens présents aux travailleurs et aux propriétaires fonciers en échange des services extrêmement éloignés dans le futur que proposent ces derniers. Les transactions des deux derniers stades se présentent ainsi (le dernier stade étant indiqué par *N* au lieu de 6) :

Cinquième stade :

Offre de biens présents : Capitalistes₅

Offre de biens futurs : Propriétaires fonciers, Travailleurs, Capitalistes_N

N-ème stade :

Offre de biens présents : Capitalistes_N

Offre de biens futurs : Propriétaires fonciers, Travailleurs

Nous pouvons résumer notre marché du temps pour toute structure de production de *N* stades :

<i>Offreurs de biens futurs</i>	<i>Offreurs de biens présents</i> <i>(demandeurs de biens présents)</i>
Capitalistes ₁	Tous les propriétaires fonciers
Capitalistes ₂	Tous les travailleurs
Capitalistes ₃	Capitalistes ₂
-----	Capitalistes ₃
-----	-----
-----	-----
Capitalistes _N	Capitalistes _N

de l'intégration verticale des firmes en un ou plusieurs stades. Si le taux d'intérêt d'équilibre est de 5 % par an, alors le producteur associé à un stade [d'un an] gagnera 5 % sur son investissement tandis que le producteur avançant des biens présents pour trois stades — pendant trois ans — gagnera 15 %, ce qui veut dire 5 % par an.

Pour illustrer clairement le fonctionnement de la structure de production, reprenons l'exemple numérique de la figure 41 et résumons les quantités de biens présents offertes et reçues par les diverses composantes du marché temporel. Nous pouvons utiliser ici les mêmes chiffres pour la structure de production *globale*, agrégée, le lecteur pouvant considérer s'il le souhaite les unités comme étant dans ce cas des multiples d'onces d'or. Le fait que différentes durées de processus de production et différents degrés d'intégration verticale n'entraînent pas de difficultés d'agrégation nous permet d'utiliser le diagramme de manière presque interchangeable pour un seul processus de production et pour l'économie dans son ensemble. En outre, le fait que le taux d'intérêt de l'ERC soit le même pour tous les stades et tous les biens de l'économie nous permet plus particulièrement d'agréger les stades comparables pour tous les biens. En effet, si le taux est de 5 %, nous pouvons dire que pour un certain stade d'un bien donné, les paiements des capitalistes aux propriétaires des facteurs sont de 50 onces, les recettes issues de la vente des produits étant de 52,5 onces, mais nous pouvons aussi faire l'hypothèse que le total des paiements pour l'ensemble de l'économie est de 5 000 onces, les recettes étant de 5 250 onces. Le même taux d'intérêt rend compte d'un taux de rendement identique des investissements, qu'ils soient considérés séparément ou pour tous les biens pris ensemble.

Ce qui suit représente ainsi les offres et les demandes de biens présents de la figure 41, le diagramme se rapportant désormais à l'économie dans son ensemble :

<i>(Épargnants)</i> <i>Offreurs de</i> <i>biens présents</i>	<i>Demandeurs de biens présents</i> <i>Offreurs de biens futurs</i>
Capitalistes ₁ 95 o. → 15 o. aux propriétaires du sol et du travail ; Capitalistes ₂ 80 o.	
Capitalistes ₂ 76 o. → 16 o. aux propriétaires du sol et du travail ; Capitalistes ₃ 60 o.	
Capitalistes ₂ 57 o. → 12 o. aux propriétaires du sol et du travail ; Capitalistes ₃ 45 o.	
Capitalistes ₂ 43 o. → 13 o. aux propriétaires du sol et du travail ; Capitalistes ₃ 30 o.	
Capitalistes ₂ 28 o. → 8 o. aux propriétaires du sol et du travail ; Capitalistes ₃ 20 o.	
Capitalistes ₂ 19 o. → 19 o. aux propriétaires du sol et du travail.	
Totaux : 318 o. 83 o.	235 o.

Les flèches horizontales à chaque stade de ce tableau indiquent le mouvement de la monnaie offerte par les épargnants vers les demandeurs qui la reçoivent à ce stade.

Il est facile de déduire le revenu monétaire *net* des divers participants à partir de ce tableau : c'est leur revenu monétaire *brut* moins leurs paiements monétaires, si nous prenons en compte la totalité de la période pour toutes leurs transactions sur le marché temporel. Le cas des proprié-

taires du sol et du travail est simple : ils obtiennent leur monnaie en échange des biens futurs qui seront créés par leurs facteurs ; cette monnaie est à la fois leur revenu monétaire brut *et* net dans le système productif. Le total du revenu monétaire net des propriétaires du sol et du travail est de 83 onces. Il s'agit de la somme des revenus monétaires des différents propriétaires du sol et du travail à chaque stade de la production.

Le cas des capitalistes est bien plus compliqué. Ils offrent des biens présents en échange de biens futurs puis en vendent les produits, en cours de maturité et moins éloignés dans le futur, aux capitalistes du stade inférieur. Leur revenu monétaire *net* est obtenu en soustrayant leur sorties monétaires de leur revenu monétaire brut pendant la période correspondant au stade de production. Dans notre exemple les divers revenus *nets* des capitalistes sont les suivants :

*Revenus nets des capitalistes
produisant des biens du capital*

Capitalistes ₂	80 – 76 = 4 onces
Capitalistes ₃	60 – 57 = 3 onces
Capitalistes ₄	45 – 43 = 2 onces
Capitalistes ₅	30 – 28 = 2 onces
Capitalistes _N	20 – 19 = <u>1 once</u>
	12 onces

Le revenu total net des capitalistes produisant des biens du capital (ordres 2 à *M*) est de 12 onces. Qu'en est-il alors des capitalistes₁, qui n'ont apparemment pas de revenu net mais un déficit de 95 onces? Ils récupèrent leur mise, comme nous le voyons sur le diagramme (de la figure 41), *non pas* à partir de l'épargne des capitalistes mais à partir des dépenses des consommateurs, qui se montent à 100 onces et qui rapportent un revenu net de 5 onces aux capitalistes₁.

Il faut souligner ici que le tableau général de la structure de production et du marché temporel sera le même dans le monde réel de l'incertitude que dans l'ERC. La différence se situera dans les montants allant à chaque secteur et dans les relations entre les différents prix. Nous verrons plus loin quels seront ces écarts ; par exemple le taux du rendement touché par les capitalistes dans chaque secteur ne sera pas uniforme sur le marché réel. En revanche le *forme* des paiements, la répartition entre offreurs et demandeurs, seront les mêmes.

En analysant les bilans revenu-dépenses de la structure de production, certains auteurs traitant des problèmes économiques ont vu que nous

pouvions consolider les divers revenus et ne tenir compte que des revenus nets. La tentation fut alors d'éliminer purement et simplement les diverses transactions entre capitalistes. Si cela est fait ici, le revenu total net du marché devient : capitalistes, 17 onces (12 onces pour les capitalistes offrant des biens du capital et 5 onces pour les capitalistes offrant des biens de consommation) ; facteurs du sol et du travail, 83 onces. Le revenu total net de l'ensemble est alors de 100 onces, ce qui est exactement le total de la dépense des consommateurs pendant la période.

Le revenu total net est de 100 onces et la consommation est de 100 onces. Il n'y a par conséquent aucune épargne *nette* nouvelle. Nous étudierons plus loin et en détail l'épargne et ses changements. Le point important est ici que, dans la ronde sans fin de l'ERC, une épargne *nette nulle*, définie ainsi, signifierait qu'il y a juste assez d'épargne *brute* pour maintenir intacte la structure du capital productif, pour permettre aux processus de production de continuer à avoir lieu et pour maintenir constante la quantité de biens de consommation produite à chaque période.

Il est certainement légitime et souvent utile de considérer des revenus nets et une épargne nette, mais cela n'est pas toujours éclairant et cet usage a souvent été trompeur dans la pratique actuelle de l'économie.¹⁵ L'utilisation des chiffres du revenu « national » net (il vaut mieux traiter du « revenu social » s'étendant à toute la communauté marchande utilisant la monnaie plutôt que de limiter le champ d'analyse aux frontières nationales) conduit à faire croire que l'élément vraiment important dans le maintien de la structure de production serait la dépense des consommateurs. Dans notre exemple de l'ERC, les divers facteurs et les différents capitalistes touchent leur revenu net et le réinjectent dans la consommation, maintenant ainsi en l'état la structure productive et les niveaux de vie futurs, c'est-à-dire la production de biens de consommation. La conclusion tirée de ces concepts est claire : l'épargne des capitalistes est nécessaire pour accroître et allonger la structure du capital, mais même sans la moindre épargne les dépenses de consommations suffisent à elles seules pour maintenir intacte la structure productive du capital.

Cette conclusion semble parfaitement bien établie : après tout, la dépense des consommateurs n'est-elle pas le cœur et l'objet ultime de toute l'activité ? Cette thèse est cependant tragiquement erronée. Il n'y a rien d'automatique dans la dépense des capitalistes, particulièrement lorsque nous quittons le monde certain de l'ERC, et c'est dans le monde réel que cette erreur conceptuelle provoque des ravages. En effet, avec une production divisée en plusieurs stades, il n'est pas vrai que la dépense de

¹⁵ Très récemment un réalisme plus grand a été introduit dans la comptabilité sociale par la prise en compte des « flux monétaires » entre capitalistes.

consommation soit suffisante pour garantir le maintien de la structure du capital. Si nous étudions le maintien de la structure du capital, nous devons tenir compte de *toutes les décisions* visant à offrir des biens présents sur le marché présent/futur. Ces décisions *s'ajoutent* : elles ne s'annulent pas. L'épargne totale dans l'économie n'est ainsi pas égale à zéro mais est la somme de tous les biens présents offerts aux propriétaires de biens futurs durant le processus de production. C'est la somme des offres des capitalistes₁ aux capitalistes_N, qui se montent au total à *318 onces*. C'est l'épargne totale *brute* — l'offre de biens présents contre des biens futurs dans la production — qui est aussi égale à l'investissement total *brut*. L'investissement représente le montant de monnaie dépensée en facteurs produisant des biens futurs et est nécessairement égal à l'épargne. Le total des dépenses de production sont : 100 (consommation) + 318 (investissement=épargne), soit *418 onces*. Le revenu brut total de la production est égal au revenu brut des capitalistes₁ (100 onces) plus le revenu brut des autres capitalistes (235 onces) plus le revenu brut des propriétaires du sol et du travail (83 onces), soit également *418 onces*.

Le système décrit par notre diagramme de la structure de production est dès lors celui d'une économie dans laquelle *418 onces d'or* sont gagnées sous forme de revenu brut et *100 onces* sont dépensées en consommation, tandis que *318 onces* sont épargnées et investies dans un certain stade de la structure de production. Dans l'économie en rotation constante, 418 onces sont gagnées puis dépensées, sans aucune « thésaurisation » ou « déthésaurisation » nette, c'est-à-dire sans aucune augmentation ou diminution nettes des encaisses monétaires pendant la période dans sa totalité.¹⁶

Ainsi, loin de l'idée qu'aucune épargne ne serait nécessaire pour maintenir intacts le capital et la structure de production, nous voyons qu'une très forte proportion d'épargne et d'investissement — trois fois la quantité dépensée en consommation dans notre exemple — est nécessaire pour simplement conserver intacte la structure de production. Le contraste est clair lorsque nous cherchons à savoir *qui* touche le revenu et qui a le pouvoir de décider de consommer ou d'investir. Les théoriciens du revenu net supposent implicitement que les seules décisions importantes concernant le choix entre consommation et épargne-investissement sont faites par les propriétaires des facteurs en fonction de leur revenu net. Comme le revenu net des capitalistes est effectivement relativement faible, cette approche leur attribue un rôle de peu

¹⁶ Les problèmes de la thésaurisation et de la déthésaurisation touchant les encaisses monétaires seront traités au chapitre 11 et sont exclus de la présente analyse.

d'importance dans la préservation du capital. Nous voyons cependant que ce qui garantit le maintien du capital, ce sont les dépenses *brutes* et l'investissement *brut*, et non l'investissement net. Les capitalistes jouent donc, à chaque stade de la production, un rôle vital en maintenant le capital par leur épargne et leurs investissements, par une forte épargne provenant du revenu brut.

Concrètement, prenons le cas des capitalistes¹. D'après les théoriciens du revenu net, leur rôle est relativement petit, car leur revenu net n'est que de cinq onces. Mais en réalité leur revenu brut est de 100 onces et *c'est leur décision concernant les parts respectives à consacrer à l'épargne et à la consommation qui constitue le facteur décisif*. Dans l'ERC, bien sûr, nous pouvons simplement dire qu'ils épargnent et investissent 95 onces. Mais lorsque nous quittons le domaine de l'ERC, nous devons nous rendre compte qu'il n'y a rien d'automatique dans l'investissement. Il n'existe pas de loi de la nature selon laquelle ils devraient réinvestir ce montant. Supposons, par exemple, que les capitalistes¹ décident de rompre le rythme tranquille de l'ERC en dépensant la totalité des 100 onces pour leur consommation personnelle au lieu d'investir les 95 onces. Il est évident que la totalité de la structure de production née du marché serait détruite. Absolument aucun revenu ne reviendrait aux propriétaires des biens du capital d'ordre supérieur et tous les processus du capital d'ordre supérieur, tous les processus de production plus longs que le plus court d'entre eux, devraient être abandonnés. Nous avons vu plus haut et verrons plus en détail par la suite que la civilisation progresse grâce au capital supplémentaire, qui allonge les processus de production. Obtenir de plus grandes quantités de biens n'est possible qu'en employant davantage de capital dans des processus plus longs. Si les capitalistes devaient transférer leur épargne et leur investissement vers la consommation, tous ces processus devraient nécessairement être abandonnés et l'économie retournerai à la barbarie, en n'employant que les processus de production les plus courts et les plus primitifs. Le niveau de vie, la quantité et la variété des biens produits, chuteraient de manière catastrophique jusqu'à un niveau primitif.¹⁷

Quelle pourrait être la raison d'un tel retrait précipité de l'épargne et de l'investissement en faveur de la consommation ? La seule raison — sur un marché libre — serait une augmentation soudaine et massive de la préférence temporelle des capitalistes, de sorte que la valeur des satisfactions présentes devienne bien plus grande pour eux que celle des satisfactions futures. Leurs préférences temporelles plus élevées signifieraient

¹⁷ Cf. Knut Wicksell, *Lectures on Political Economy* (Londres : Routledge and Kegan Paul, 1934), I, pp. 189-91.

que le taux d'intérêt existant n'est plus suffisant pour les pousser à épargner et à investir autant qu'auparavant. Ils consommeraient donc une plus grande proportion de leur revenu brut et investiraient moins.

Chaque individu décide, sur la base de sa préférence temporelle, du montant de son revenu monétaire à consacrer à l'épargne et de celui à consacrer à la consommation. *Les courbes globales du marché du temps (déterminées par les préférences temporelles) déterminent la répartition globale de la société entre l'épargne (brute) et la consommation.* Il est clair que plus la préférence temporelle sera élevée, plus la proportion de la consommation par rapport à l'épargne sera grande, tandis qu'une préférence temporelle plus faible fera baisser cette proportion. En même temps, comme nous l'avons vu, des préférences temporelles plus élevées dans l'économie entraînent des taux d'intérêt plus élevés et des préférences temporelles plus faibles suscitent des taux d'intérêt plus bas.

A la vue de cela il devient clair que *les préférences temporelles des individus sur le marché déterminent simultanément et par elles-mêmes à la fois le taux d'intérêt d'équilibre du marché et la répartition entre consommation et épargne (au plan individuel et global).*¹⁸ Ces deux dernières sont les deux faces d'une même pièce. Dans notre exemple l'augmentation de la préférence temporelle a entraîné une baisse de l'épargne, absolue et relative, et une hausse du taux d'intérêt.

Les erreurs faites à propos des chiffres de la production nette ont conduit plusieurs économistes à inclure une certaine composante « brute » dans leurs chiffres du produit et du revenu. Le concept qui recueille actuellement les faveurs est celui de « produit national brut » et de sa contrepartie que sont les dépenses nationales brutes. Ces concepts ont été adoptés en raison des erreurs évidentes rencontrées avec les concepts du revenu net.¹⁹ Les chiffres « bruts » habituels représentent cependant le sommet de l'illogisme, parce qu'ils ne sont pas bruts du tout mais uniquement partiellement bruts. Ils ne comprennent que les achats bruts par les capitalistes en biens du capital *durables* et la consommation du capital durable qu'ils possèdent eux-mêmes, que l'on approxime par la valeur de dépréciation prise en compte par les proprié-

¹⁸ Pour en savoir davantage sur les relations entre le taux d'intérêt, c'est-à-dire les écarts de prix, les marges, et les proportions investies et consommées, voir plus loin.

¹⁹ Sur le produit brut et le produit net, voir Milton Gilbert et George Jaszi, « National Product and Income Statistics as an Aid in Economic Problems » dans *Readings in the Theory of Income Distribution*, édité par W. Fellner et B.F. Haley (Philadelphie : Blakiston, 1946), pp. 44-57 et Simon Kuznets, *National Income, A Summary of Findings* (New York : National Bureau of Economic Research, 1946), pp. 111-21 et plus particulièrement p. 120.

taires. Nous étudierons les problèmes du capital durable plus complètement par la suite, mais il suffit de dire qu'il n'y a pas de grande différence entre le capital durable et celui qui l'est moins. Tous deux sont consommés au cours du processus de production, et tous deux sont payés à partir du revenu brut et de l'épargne brute des capitalistes des ordres inférieurs. En évaluant le panorama des paiements dans la structure de production, il est donc inacceptable de ne pas inclure la consommation des biens du capital non durables dans l'investissement. Il est totalement illogique de singulariser les seuls biens durables, qui ne sont eux-mêmes que l'incarnation actualisée de leurs services non durables et qui ne se différencient donc en rien des biens non durables.

L'idée que la structure du capital serait maintenue intacte sans épargne, automatiquement pour ainsi dire, est encouragée par l'usage de l'approche « nette ». Si même une épargne nulle suffit à assurer le maintien du capital, alors tout se passe comme si la valeur globale (agrégée) du capital était une entité permanente ne pouvant pas être réduite. Cette idée de la permanence du capital a envahi la théorie économique, en particulier au travers des écrits de J.B. Clark et de Frank H. Knight et elle a, du fait l'influence de ce dernier, donné forme à l'actuelle théorie économique « néoclassique » en Amérique. Pour soutenir cette doctrine il est nécessaire de nier l'analyse des stades de la production et, en fait, de nier l'influence même du *temps* dans la production.²⁰ L'influence universelle du temps est soulignée par le concept de période de production et par la détermination via les préférences temporelles individuelles du taux d'intérêt et de la répartition investissement/consommation. La doctrine de Knight refuse que le temps joue le moindre rôle dans la production, affirmant que la production « actuelle » (dans une économie complexe moderne) est hors du temps et que la préférence temporelle n'exerce *aucune* influence sur le taux d'intérêt. Cette doctrine a été à juste titre qualifiée de « mythologie du capital ». Entre autres erreurs, elle amène à croire qu'il n'y a aucun problème économique lié au remplacement et au maintien du capital.^{21,22}

²⁰ Si on attribue une permanence à cette entité mythique qu'est la valeur globale du capital, elle devient un facteur de production indépendant, à côté du travail, et rapporte un intérêt.

²¹ L'erreur de l'approche « nette » du capital est au moins aussi vieille qu'Adam Smith et perdure jusqu'à aujourd'hui. Voir Hayek, *Prices and Production*, pp. 37-49. Ce livre constitue une excellente contribution à l'analyse de la structure de structure, de l'épargne brute et de la consommation, et en présente une application aux cycles économiques, basée sur la théorie de la production de Böhm-Bawerk et sur la théorie du cycle économique de Mises. Voir aussi Hayek, « The Mythology of Capital » dans *Readings in the Theory of In-*

Une erreur courante, suscitée directement par l'approche du revenu net, considère que la catégorie de dépenses qui importe dans le système productif est celle des dépenses de consommation. Beaucoup d'auteurs sont allés jusqu'à relier directement la prospérité économique à la dépense des consommateurs et les dépressions aux baisses des dépenses de consommation. L'analyse du « cycle économique » sera faite dans des chapitres ultérieurs mais il est clair qu'il y a peu ou pas de relation entre prospérité et dépenses de consommation ; c'est en fait presque l'inverse qui est vrai. En ce qui concerne la prospérité économique le point important est l'écart de prix entre les différents stades — c'est-à-dire le rendement obtenu par le taux d'intérêt. C'est le taux d'intérêt qui pousse les capitalistes à épargner et à investir des biens présents en facteurs productifs. Le taux d'intérêt, comme nous l'avons démontré, est établi en fonction de la configuration des préférences temporelles des individus dans la société. Ce n'est pas la quantité totale de monnaie dépensée en consommation qui compte pour le revenu des capitalistes mais les *marges*, les différences entre les prix des produits et la somme des prix des facteurs aux différents stades — différences qui tendent à être proportionnellement égales pour l'ensemble de l'économie.

Il n'est en fait *jamais nécessaire de se soucier du maintien des dépenses de consommation*. Il doit toujours y avoir consommation ; comme nous l'avons vu, au-delà d'un certain montant d'épargne monétaire, il y aura toujours un montant minimum et irréductible d'actifs monétaires que chacun dépensera en consommation courante. Le fait même de l'action humaine garantit l'existence de ce minimum irréductible. Et tant qu'il y aura une économie monétaire et que la monnaie sera utilisée, elle sera dépensée en achats de biens de consommation. La proportion dépensée en capital dans les différents stades et au total donne une indication à propos du point qui *importe* — la production réelle des biens de consommation dans l'économie. Le montant total de monnaie dépensée ne donne cependant aucune indication du tout. La monnaie et sa valeur seront étudiées de manière systématique dans un chapitre ultérieur. Il est toutefois évident que le nombre d'unités dépensées pourrait varier énormément, en fonction de la quantité de marchandise monétaire en circula-

come Distribution, édité par W. Fellner and B.F. Haley, (Philadelphie : Blakiston, 1946), pp. 355-83 ; idem, *Profits, Interest, and Investment*, *passim*.

²² Pour une critique des idées analogues de J.B. Clark, voir Frank A. Fetter, « Recent Discussions of the Capital Concept, » *Quarterly Journal of Economics*, novembre 1900, pp. 1-14. Fetter critique succinctement l'incapacité de Clark à expliquer l'intérêt portant sur les biens de consommation, son hypothèse d'un fond permanent de capital et son hypothèse de « synchronisation » de la production.

tion. Cent ou 1000, ou 10 000 ou 100 000 onces d'or peuvent être dépensées en consommation, sans rien signifier en dehors du fait que la quantité d'unités monétaires disponibles était plus ou moins grande. La quantité totale de monnaie dépensée en consommation ne donne aucune indication sur la quantité de biens que l'économie peut acheter.

Le point qui importe est donc la préférence temporelle et la répartition qui en découle entre dépense en biens de consommation et dépense en biens de production (investissement). Plus la proportion de la première est faible plus l'investissement dans la structure du capital sera fort et plus, après un certain temps, l'offre de biens de consommation sera abondante et l'économie productive. L'autre face de la pièce est l'effet déterminant des préférences temporelles sur les marges qui fixent le taux d'intérêt et le revenu des investisseurs-épargnants capitalistes dans l'économie. Nous avons déjà vu l'effet d'une baisse de l'investissement au premier stade et analyserons pleinement l'effet sur la production et l'intérêt d'une baisse des préférences temporelles ainsi que l'effet des divers changements de la quantité de monnaie sur les préférences temporelles et la structure de production.

Avant de continuer par une analyse de la préférence temporelle et de la structure de production, terminons toutefois notre examen des composantes du marché du temps.²³

Les demandeurs purs de biens présents sur le marché du temps sont les divers groupes de travailleurs et de propriétaires fonciers — les vendeurs de services des facteurs productifs originels. Leur prix sur le marché, comme on le verra plus loin, sera égal à la *valeur monétaire du produit marginal*^a de leurs unités, *escomptée* au taux d'intérêt en vigueur

²³ Cf. Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 299–322, 329–338.

^a Rothbard parle de « Marginal Value Product » [MVP], qui se rapporte à la valeur monétaire du produit marginal d'une unité du facteur considéré (voir la définition donnée au chapitre 7). Rappelons que le prix ne peut pas être égal à une valeur subjective mais uniquement à une « valeur monétaire » (Rothbard emploie lui-même, à quelques reprises et pour un autre sujet, l'expression « *monetary value* » dans l'ouvrage). Si le terme « produit » peut signifier une somme monétaire (comme dans l'expression « produit national brut » ou « produit des ventes ») et que l'on pourrait traduire « *marginal value product* » par produit marginal en valeur (par opposition au produit marginal physique, « *marginal physical product* », dont il sera question plus loin), l'expression « valeur du produit marginal » (sous-entendue monétaire) a été retenue ici et dans la suite de la traduction (on aurait aussi pu retenir « valeur de la production marginale »). Le lecteur gardera en tête qu'il s'agit dans ce cas d'une valeur monétaire et non d'une valeur subjective. Pour ceux qui trouveraient qu'il s'agit d'un raccourci abusif de la part du traducteur, il faut signaler que Rothbard lui-même le pratique, par exemple dans la phrase suivante du chapitre 6 : « *The present value for*

(c'est-à-dire *actualisée*). Plus le taux d'intérêt est élevé, moins le prix de leurs services sera grand ou plutôt plus grand sera l'*escompte* appliqué à la valeur monétaire de leur produit marginal considéré comme un bien présent arrivé à maturité. Ainsi, si la valeur du produit marginal d'un certain facteur du travail ou du sol est de 10 onces par période unitaire et que le taux d'intérêt est de 10 %, le prix que gagnera le facteur sera approximativement de 9 onces par ans si le produit final s'obtient un an plus tard. Un taux d'intérêt plus élevé conduirait à un prix plus bas et un taux plus bas à un prix plus haut, bien que le prix maximum soit un peu plus faible que la VPM (valeur du produit marginal) totale, puisque le taux d'intérêt ne peut jamais disparaître.

Il semble probable que la demande de biens présents par les facteurs productifs originels sera hautement inélastique en réponse à des changements du taux d'intérêt. En raison du montant de base élevé, escompter à des taux d'intérêt différents fera très probablement peu de différence pour le propriétaire du facteur.²⁴ De forts changements du taux d'intérêt, qui représenteraient une différence énorme pour des capitalistes et qui entraîneraient d'immenses différences de revenu d'intérêt et de rentabilité entre les divers processus productifs, auraient un effet négligeable sur les revenus des propriétaires des facteurs productifs originels.

Sur le marché du temps nous tenons compte de tous les facteurs lors de l'agrégation ; le taux d'intérêt du marché temporel concerne tous les aspects spécifiques du marché présent/futur, y compris la totalité des achats de services du sol et du travail. Par conséquent, quand nous étudions l'offre d'un certain facteur sur le marché nous l'envisageons *en général*, et non en fonction de son offre pour un usage spécifique. Un ensemble de terrains homogènes peut permettre trois usages : par exemple faire pousser du blé, élever des moutons ou servir de site à une aciérie. Son offre pour chacun de ces trois usages sera élastique (courbe rela-

a claim on 100 ounces one year from now will be 95 ounces ». Voir aussi la précision qu'il donne sur l'expression « *capital value* » dans l'annexe B du chapitre 4. NdT.

²⁴ Le taux d'intérêt fera cependant une grande différence dans la mesure où il est le propriétaire et le vendeur d'un bien durable. Le sol est, bien entendu, durable presque par définition — en fait généralement permanent. Jusqu'ici nous n'avons traité que de la vente de *services* d'un facteur, c'est à dire de sa « location », et avons fait abstraction de la vente ou de l'évaluation des facteurs durables, qui représentent des services futurs. Les terres durables, comme nous le verrons, sont « capitalisées », c'est-à-dire que la valeur du facteur dans son intégralité est la somme actualisée (escomptée) de ses futures VPM et dans ce cas le taux d'intérêt fera une différence importante. Le prix d'un bien durable est cependant sans conséquence pour l'offre des *services* du sol en échange de monnaie présente.

tivement plate) et sera déterminée par le montant pouvant être tiré du meilleur usage suivant — c'est-à-dire celui des usages restant qui aura la VPM actualisée la plus élevée. Dans la présente analyse nous ne tenons pas compte de la courbe d'offre du facteur pour une industrie *spécifique* ou un usage *particulier* : nous tenons compte de sa courbe d'offre pour tous les utilisateurs *pris ensemble*, c'est-à-dire de sa courbe d'offre sur le marché du temps en échange de biens présents. Nous étudions donc le comportement de tous les propriétaires d'un facteur homogène du sol (ou d'un propriétaire si le facteur du sol est unique, comme il l'est souvent). Le sol a de grandes chances de n'avoir *aucun* prix de rétention, c'est-à-dire qu'il n'aura qu'une faible valeur d'usage subjective pour son propriétaire. Quelques propriétaires terriens peuvent donner de la valeur à la possibilité de contempler la beauté virginale des terres sauvages ; en pratique l'importance de cette demande de rétention des terres sera toutefois probablement négligeable. Elle sera bien sûr plus grande là où le propriétaire peut utiliser la terre pour y faire pousser lui-même de la nourriture.

Les services du travail sont également susceptibles d'être inélastiques par rapport au taux d'intérêt mais probablement moins que le sol, parce qu'il existe une demande de rétention pour le travail, une valeur d'usage subjective, même sur le marché global (agrégé) du travail. Cette demande de rétention particulière vient de la valeur du loisir en tant que bien de consommation. Des prix plus élevés pour les services procurés par le travail pousseront davantage d'unités de travail à entrer sur le marché, alors que des prix plus bas augmenteront les avantages relatifs du loisir. Ici encore, cependant, la différence consécutive à des changements relativement importants du taux d'intérêt ne sera pas très grande, de sorte que la courbe globale de l'offre de travail (ou plutôt les courbes, une pour chaque facteur du travail homogène) tendra à être inélastique vis-à-vis du taux d'intérêt.

Les deux catégories de demandeurs indépendants de biens présents contre des biens futurs sont ainsi les *propriétaires fonciers* et les *travailleurs*. Les offreurs de biens présents sur le marché du temps sont manifestement les *capitalistes*, qui épargnent en restreignant leur consommation possible et qui investissent leur épargne en biens futurs. Mais on peut poser la question : Les capitalistes ne *demandent*-ils pas aussi des biens présents en même temps qu'ils en offrent ?

Il est vrai que les capitalistes, après avoir investi dans un stade de production, demandent des biens présents en échange de leur produit. Cette demande particulière est inélastique par rapport aux changements du taux d'intérêt car ces biens du capital ne peuvent eux non plus pas avoir la moindre valeur d'usage subjective pour leurs producteurs. Cette demande est cependant une demande purement dérivée et dépendante.

En premier lieu, le produit contre lequel le propriétaire demande des biens présents est bien entendu un bien futur, mais il est aussi *moins éloigné dans le futur* d'un stade par rapport aux biens que le propriétaire a acheté afin de le produire. En d'autres termes, les capitalistes₃ vendront leurs biens futurs aux capitalistes₂, mais ils avaient acheté des biens futurs aux capitalistes₄, ainsi qu'aux propriétaires fonciers et aux travailleurs. N'importe quel capitaliste à n'importe quel stade *demande* ainsi des biens *plus* éloignés dans le futur que le produit qu'il offre, et il offre des biens présents pendant la durée du stade de production jusqu'à ce que son produit soit formé. Il est donc un *offreur net de biens présents*, et un *demandeur net de biens futurs*. Ses activités sont ainsi guidées par son rôle en tant qu'offreur. Plus le taux d'intérêt qu'il sera capable de gagner sera élevé, c'est-à-dire plus la marge, la différence de prix, sera grande, plus il aura tendance à investir dans la production. S'il n'était pas fondamentalement un offreur de biens présents cela ne serait pas vrai.

La relation entre son rôle en tant qu'offreur et en tant que demandeur de biens présents peut être illustrée par le diagramme de la figure 46.

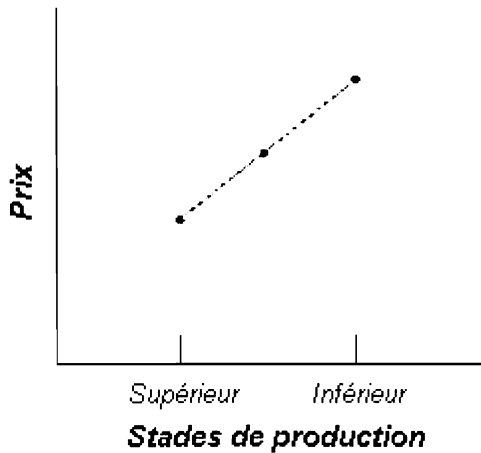


Figure 46 : Relation entre le prix des facteurs cumulatifs et les stades de production

Ce diagramme est une autre façon de représenter commodément la structure de production. Les différents stades de production sont représentés sur l'axe horizontal, les points les plus à gauche constituant les stades les plus élevés, et ceux les plus à droite étant les stades inférieurs. De gauche à droite, les stades sont ainsi de plus en plus bas, jusqu'à at-

teindre au bout du compte le stade du bien de consommation. L'axe vertical représente les prix et pourrait s'appliquer de manière interchangeable à la structure de production d'un bien particulier ou à celle de tous les biens en général. Les prix qui sont représentés à chaque stade sont les prix *cumulatifs* des facteurs à chaque stade, en *excluant* le rendement d'intérêt payé aux capitalistes. En se déplaçant vers la droite, le niveau des points est à chaque stade plus élevé, la différence représentant le rendement d'intérêt versé au capitaliste à chaque stade. Sur ce diagramme le rendement d'intérêt payé aux capitalistes est donné pour deux stades consécutifs et la pente constante indique que ce rendement est le même.

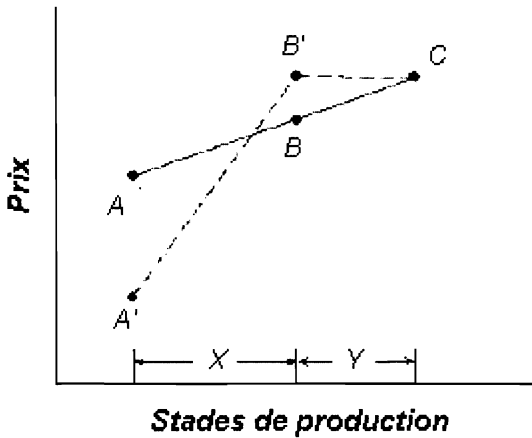


Figure 47 : Effet de la tendance à un taux d'intérêt uniforme

Reproduisons maintenant le diagramme de la figure 47, ci-dessus.²⁵ Le diagramme de la structure de production initiale est donné par les points *A*, *B* et *C*. Les capitalistes *X* achètent des facteurs au prix *A* et vendent leur produit au point *B*, alors que les capitalistes *Y* achètent à *B* et vendent leur produit à *C*. Étudions tout d'abord le stade le plus élevé figurant ici — celui des capitalistes *X*. Ils achètent les facteurs au point *A*. Ils y *offrent* des biens présents aux propriétaires des facteurs. Les capitalistes *X*, bien sûr, préféreraient que le prix des facteurs soit plus bas ; ils préféreraient ainsi payer *A'* plutôt que *A*. Leur différence d'intérêt ne

²⁵ Strictement parlant, bien entendu, la pente ne serait pas constante puisque le rendement est égal en *pourcentage* et non en valeur absolue. Les pentes sont cependant considérées ici comme constantes, afin de simplifier la présentation de l'analyse.

peut pas être déterminée avant que leurs prix de vente ne le soient. Leurs activités en tant qu'offreurs de biens présents en échange d'un rendement d'intérêt ne se terminent donc pas totalement avec leur achat des facteurs. A l'évidence elles ne le pourraient pas. Les capitalistes doivent transformer les facteurs en produits et vendre ces derniers contre de l'argent avant d'obtenir leur revenu d'intérêt par le biais de leur offre de biens présents. Les offreurs de biens futurs (propriétaires fonciers et travailleurs) *achèvent* leurs transactions immédiatement, dès qu'ils obtiennent de la monnaie présente. Mais les transactions des capitalistes restent inachevées jusqu'à ce qu'ils obtiennent à nouveau de la monnaie présente. Leur demande de biens présents est par conséquent strictement dépendante de leur stock précédent. Les capitalistes X , comme nous l'avons dit, vendent leurs produits à B aux capitalistes du rang immédiatement inférieur. Ils préféreraient naturellement un prix de vente plus élevé pour leur produit et le point B' serait préféré au point B . Si nous ne regardons que cette vente, nous pourrions être tentés de dire que, en tant que demandeurs de biens présents, les capitalistes X préfèrent un prix plus élevé et donc un taux d'escompte plus faible pour leur produit, c'est-à-dire un taux d'intérêt plus bas. Ce serait toutefois un point de vue superficiel car nous devons regarder à la fois leurs deux échanges, qui sont nécessairement à considérer ensemble si nous étudions la *totalité* de leur transaction. Ils préfèrent un prix d'achat plus bas et un prix de vente plus haut, c'est-à-dire une ligne plus pentue, soit un *taux d'escompte plus élevé*. En d'autres termes les capitalistes préfèrent un taux d'intérêt plus élevé et agissent donc toujours en tant qu'*offreurs* de biens présents. Bien sûr, le résultat de ce changement particulier (aboutissant à une marge $A'B'$) est que les capitalistes du stade suivant, les capitalistes Y , souffriront d'une réduction de leur marge, représentée par la ligne $B'C$. Les capitalistes X sont bien entendu parfaitement d'accord pour que les capitalistes Y subissent une baisse de leur revenu d'intérêt tant que leur propre revenu augmente. Chaque capitaliste cherche à améliorer son propre revenu d'intérêt mais pas nécessairement le taux d'intérêt en général. Toutefois, comme nous l'avons vu, *il ne peut pas y avoir longtemps de différences de rendement d'intérêt entre un stade et un autre ou entre une production et une autre*. Si la situation $A'B'C$ s'établissait, les capitalistes quitterait le stade Y pour se diriger vers le stade X , la demande accrue ferait monter le prix au-dessus de A' , les ventes à B' augmenteraient et la demande baisserait, et l'offre baisserait à C , jusqu'à ce qu'en définitive les rendements d'intérêt soient égalisés. Il y a toujours une tendance à une telle égalisation et cette dernière est effectivement achevée dans l'ERC.

5. Préférence temporelle, capitalistes et stock monétaire individuel

Quand nous disons que les préférences temporelles de tous les individus de la société déterminent le taux d'intérêt et la proportion de l'épargne par rapport à la consommation, nous voulons parler de *tous* les individus et non d'une quelconque sorte de classe à part appelée « capitalistes ». Il est tentant, comme la structure de production est analysée en termes de classes différentes — propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes — d'en conclure qu'il y a trois groupes bien précis de *gens* dans la société, correspondant à ces classifications. En fait, lors de l'analyse économique du marché nous nous intéressons à des *fonctions* et non à de *vraies personnes* en chair et en os. En réalité, il n'existe aucune classe spéciale de capitalistes séparée des travailleurs et des propriétaires fonciers. Ce n'est pas simplement dû au simple fait que même les capitalistes doivent aussi être des consommateurs. Cela est également dû au fait plus important que *tous* les consommateurs peuvent *être des capitalistes* s'ils le veulent. Ils deviendront des capitalistes si leur préférence temporelle le leur dicte. Les diagrammes du marché du temps tel que montrés plus haut s'appliquent à tout individu et pas seulement à un certain groupe sélectionné connu sous le nom de capitalistes. L'interaction des divers diagrammes d'offre et de demande globales établiront le taux d'intérêt d'équilibre du marché. A ce taux d'intérêt, certains individus seront des offreurs de biens présents, d'autres seront des demandeurs, et pour d'autres encore les courbes représentant les offres et les demandes coïncideront avec l'axe vertical et ils n'entreront pas du tout sur le marché du temps. Ceux que leurs préférences temporelles à ce taux permettent d'être des offreurs seront des épargnants — c'est-à-dire qu'ils seront des capitalistes.

Le rôle des capitalistes sera clarifié si nous posons la question suivante : D'où tirent-ils l'argent qu'ils épargnent et investissent ? Premièrement, ils peuvent l'avoir obtenu au cours de ce que nous pouvons appeler la production « courante » ; c'est-à-dire qu'ils peuvent avoir reçu l'argent en leur qualité de travailleurs, de propriétaires fonciers et de capitalistes. Après avoir reçu de la monnaie ils doivent décider comment l'allouer entre les diverses lignes de biens, et entre la consommation et l'investissement. Deuxièmement, la source des fonds peut avoir été la monnaie gagnée au cours de rondes *antérieures* de la production, précédemment « thésaurisée » et désormais « déthésaurisée ». Nous laissons toutefois de côté la thésaurisation et la déthésaurisation à ce stade de l'analyse. La seule autre source, la troisième, est la monnaie *nouvelle* et elle aussi sera étudiée plus tard.

Pour le moment, par conséquent, nous considérerons que la monnaie dont découle l'épargne ne peut venir que des revenus récents issus de la production. Certains revenus ont été obtenus par des capitalistes, d'autres par des propriétaires de facteurs originels.

Le lecteur pourrait avoir ici détecté un paradoxe apparent : Comment un travailleur ou un propriétaire foncier peut-il être un demandeur de biens présents, et puis changer pour devenir un offreurs de biens présents dans un but d'investissement ? Ceci semble particulièrement étrange car nous avons dit plus haut que l'on ne pouvait pas être en même temps demandeur et offreur de biens présents, que la préférence temporelle peut nous mettre dans un camp ou dans l'autre, mais pas dans les deux. La solution de cette énigme est que les deux actes *ne sont pas accomplis au même moment*, même s'ils sont tous deux effectués dans une mesure similaire, chacun à leur tour, dans la ronde incessante de l'économie en rotation constante.

Reproduisons le schéma de la préférence temporelle typique d'un individu (figure 48). Pour un taux d'intérêt du marché de OA , l'individu offrirait une épargne de AB ; pour un taux d'intérêt du marché de OC , l'individu demanderait de la monnaie pour un montant de CE . Ici, toutefois, nous allons analyser plus attentivement l'axe horizontal. Le point O est l'origine. C'est le point auquel la personne réfléchit sur son mode d'action, c'est-à-dire la position où il se trouve quand il consulte, pour ainsi dire, ses échelles de préférence temporelle. C'est plus particulièrement sa position par rapport à la *taille de son stock monétaire* au temps initial. Au point O il dispose d'un certain stock de monnaie et réfléchit sur combien il est prêt à céder en échange de biens futurs et combien de stock nouveau il aimerait acquérir en abandonnant des biens futurs. Supposons qu'il soit un épargnant. A mesure qu'il se déplace vers la droite sur la courbe, il cède de plus en plus de son stock monétaire présent en échange de biens futurs ; par conséquent son revenu d'intérêt minimum devient plus grand. Dès lors, plus on se déplace vers la droite sur la courbe, plus son stock de monnaie final sera réduit. A l'inverse, considérons le même individu quand il est un demandeur de biens présents. Quand il se déplace à gauche sur la courbe, il augmente son stock de biens présents et abandonne des biens futurs. En tenant compte des deux côtés de part et d'autre de l'origine, nous voyons que plus la courbe part à droite, moins son stock est grand, et plus elle part gauche, plus son stock est grand.

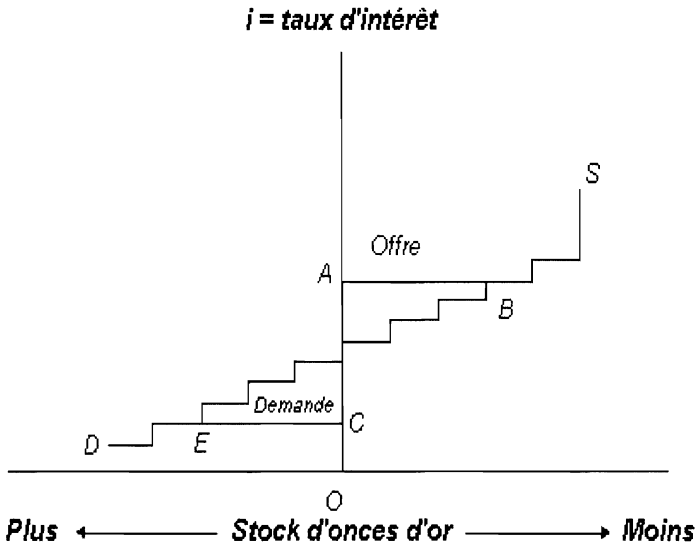


Figure 48 : Relation entre la courbe de préférence temporelle et le stock monétaire

Étant donnée sa préférence temporelle, il va donc se trouver dans une position d'autant plus offreuse qu'il possède davantage d'argent, et dans une position d'autant plus demandeuse qu'il en a moins. Avant de vendre ses services, le travailleur ou le propriétaire foncier possède une certaine quantité de monnaie — des encaisses monétaires qu'apparemment il n'accepte pas de voir passer sous un certain minimum. Après avoir vendu ses services il touche son revenu monétaire de la production, augmentant de ce fait son stock de monnaie. Il alloue alors son revenu entre consommation et épargne-investissement, et nous supposons qu'il n'y a ni thésaurisation ni déthésaurisation. A cet instant, lorsqu'il se retrouve en train d'allouer son revenu, il est dans une position très différente et à un moment différent. Il a en effet connu une augmentation considérable de son stock monétaire. Étudions (figure 49) le graphe de l'individu sur le marché du temps pour deux origines différentes, c'est-à-dire pour deux stocks monétaires de tailles différentes, l'un avant qu'il ne touche son revenu (I) et l'autre immédiatement après (II).

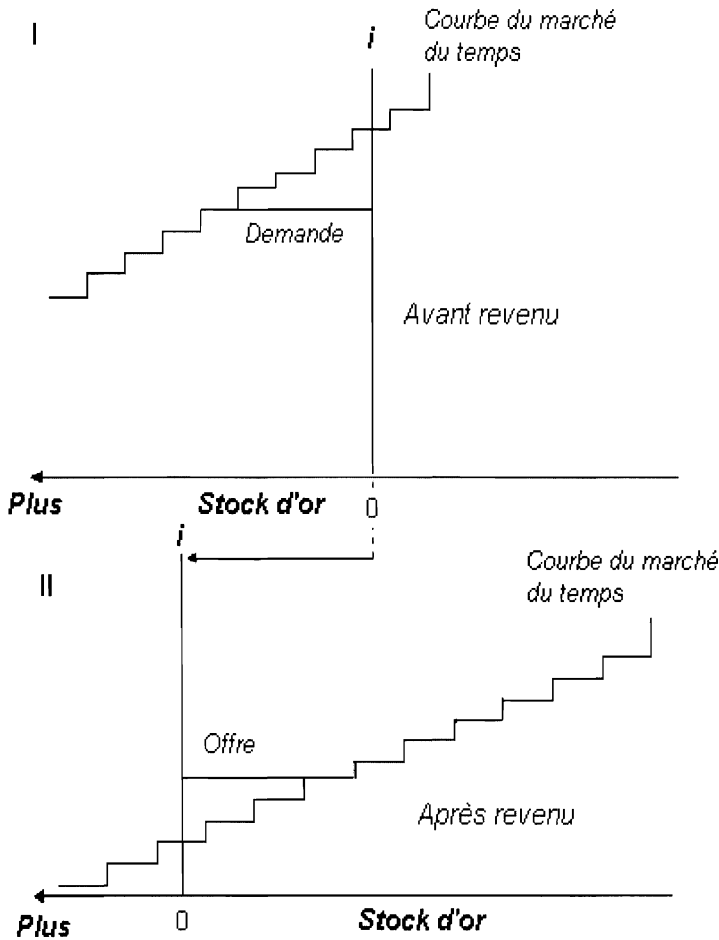


Figure 49 : Effet d'un changement des encaisses monétaires individuelles sur son allocation de la monnaie entre épargne et consommation

Nous voyons ici comment un travailleur ou un propriétaire foncier peut être un demandeur à un instant, pour une situation donnée de son stock monétaire, et un offreur à un autre instant. Avec très peu de monnaie en réserve, comme c'est le cas dans le premier diagramme, il est demandeur. Puis il acquiert de la monnaie dans l'arène productive, augmente grandement son stock de monnaie, avec pour conséquence que l'origine liée à sa décision d'allocation du revenu monétaire se déplace vers la gauche, de sorte qu'il peut fort bien devenir un offreur d'une partie de son revenu. Bien entendu, il est dans de nombreux cas toujours

demandeur ou ne participe pas du tout au marché du temps. Afin de forger une expression pour distinguer ces deux positions, nous pouvons qualifier sa situation initiale de « situation avant revenu » (avant qu'il n'ait vendu ses services contre de l'argent) et la seconde de « situation après revenu » — sa situation lorsque qu'il alloue son revenu monétaire. Les deux origines comptent pour ses actions réelles.

Nous avons vu plus haut que la demande de monnaie avant revenu d'un propriétaire foncier a des chances d'être pratiquement inélastique, verticale, tandis que celle d'un travailleur sera plus élastique. Certains individus seront dans leur situation après revenu des offreurs au taux d'intérêt du marché ; d'autres seront demandeurs ; d'autres encore resteront neutres. Les quatre diagrammes de la figure 50 dépeignent diverses situations de préférence temporelle avant et après revenu, conduisant à des courbes individuelles sur le marché temporel, le même taux d'intérêt s'appliquant à chacune.

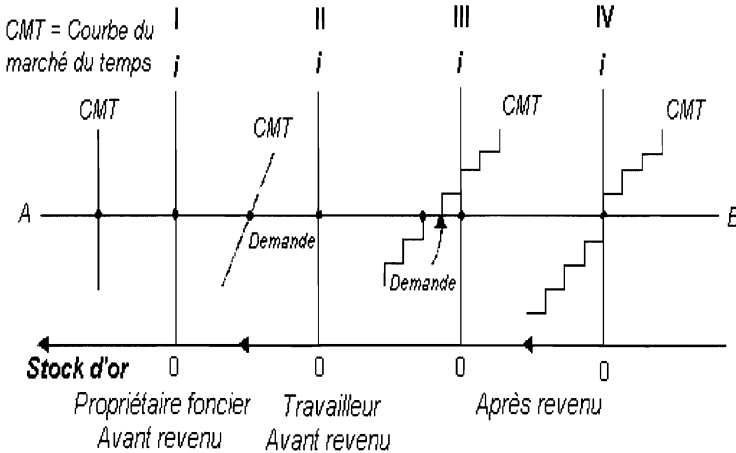


Figure 50 : Différentes courbes individuelles sur le marché du temps pour un taux d'intérêt donné

La ligne *AB*, traversant la page sur sa largeur, constitue notre taux d'intérêt du marché supposé, que les échelles de préférence temporelle individuelles maintiennent en équilibre. A ce taux d'intérêt le propriétaire foncier et le travailleur (I et II) sont dépeints comme présentant une demande (avant revenu) de monnaie présente, et les diagrammes III et IV décrivent respectivement à ce taux un demandeur et un individu neutre, qui n'est poussé ni à offrir ni à demander de la monnaie sur le marché du temps. Ces deux derniers diagrammes correspondent à une situation après revenu.

Nous en concluons que tout un chacun peut être un capitaliste s'il veut l'être. Il peut obtenir ses fonds des seuls fruits d'un investissement capitalistique précédent ou d'encaisses monétaires « thésaurisées » dans le passé à partir de son revenu comme travailleur ou propriétaire foncier. Il peut bien entendu obtenir ses fonds de plusieurs de ces sources. *La seule chose qui empêche un homme d'être un capitaliste est sa propre échelle de préférence temporelle*, en d'autres termes son désir plus fort de consommer des biens dans le présent. Les marxistes et les autres gens qui postulent une stratification rigide — une véritable structure de *caste* dans la société — commettent une grave erreur. La même personne peut être en même temps travailleur, propriétaire foncier et capitaliste.²⁶

On pourrait prétendre que seuls les « riches » peuvent se permettre d'être des capitalistes, c'est-à-dire uniquement ceux qui possèdent une grande quantité de monnaie. Cet argument a une plausibilité superficielle, car à partir de nos diagrammes précédents nous avons vu qu'un stock monétaire plus grand entraînera une quantité plus grande d'épargne, et qu'un stock monétaire plus réduit conduira à une quantité moindre d'épargne. *Ceteris paribus*, il en va de même pour les changements concernant le revenu monétaire et qui constituent des ajouts au stock. Nous ne pouvons toutefois *pas* faire l'hypothèse qu'un homme ayant des actifs (après revenu) se montant à 10 000 onces d'or épargnera nécessairement plus qu'un homme n'ayant que 100 onces d'or. Nous ne pouvons pas plus *comparer de manière interpersonnelle les préférences temporelles* que nous ne pouvons formuler de lois interpersonnelles pour tout autre type d'utilités. Ce que nous pouvons affirmer comme étant une loi économique valant pour une personne, nous ne pouvons pas l'affirmer en comparant deux personnes ou plus. Chacun a sa propre préférence temporelle, en dehors du montant spécifique de son stock monétaire. La préférence temporelle de chaque individu, comme tout autre élément de son échelle de valeur, est entièrement de son fait. Nous avons tous entendu parler du proverbial paysan économe français, par opposition au riche playboy toujours endetté. L'observation de bon sens qui veut que c'est généralement le riche qui épargne plus peut être un point historique intéressant, mais elle ne nous offre absolument aucune loi économique et le but de la science est de nous donner de telles lois. Tant qu'un individu a un petit peu d'argent, et il doit en avoir s'il participe un tant soit peu à une société de marché, il peut être un capitaliste.

²⁶ Cette erreur marxiste vient d'une erreur fort semblable introduite dans l'économie par Adam Smith. Cf. Ronald L. Meek, « Adam Smith and the Classical Concept of Profit, » *Scottish Journal of Political Economy*, juin 1954, pp. 138-153.

6. Les demandeurs après revenu

Jusqu'à maintenant nous avons analysé la demande de biens présents sur le marché temporel par les propriétaires fonciers et les travailleurs, ainsi que la demande dérivée des capitalistes. Nous pouvons qualifier cette demande globale de *demande des producteurs* en biens présents sur le marché du temps. C'est la demande de ceux qui vendent leurs services ou les services des biens qu'ils possèdent au cours de la production. Cette demande est entièrement une *demande avant revenu* au sens où nous l'avons définie ; c'est-à-dire qu'elle a lieu avant l'acquisition du revenu monétaire issu du système productif. Elle se présente intégralement sous la forme de la vente de services de facteurs (biens futurs) en échange de monnaie présente. Mais il existe une autre composante de la demande nette de biens présents sur le marché du temps. Il s'agit de la composante *après revenu* : c'est une demande qui a lieu même après l'acquisition du revenu productif. Il est évident que cette demande ne peut pas être une demande productive, car les propriétaires de biens futurs utilisés dans la production expriment cette demande *avant* leur vente. Il s'agit au contraire d'une *demande des consommateurs*.

Cette division du marché du temps opère comme suit : Jones vend 100 onces de monnaie future (à valoir par exemple dans un an) à Smith en échange de 95 onces de monnaie actuelle. Cette monnaie future ne se présente pas sous la forme d'une anticipation suscitée par un facteur de production ; c'est au lieu de cela une reconnaissance de dette de Jones promettant de payer 100 onces de monnaie à une date située un an plus tard dans le futur. Il échange ce *titre* sur de la monnaie future contre de la monnaie présente — 95 onces. L'escompte sur la monnaie future par rapport à la monnaie présente est précisément équivalent à celui des autres secteurs du marché du temps que nous avons étudié jusqu'ici, sauf qu'il est plus évident dans le cas présent. Le taux d'intérêt qui s'établit finalement sur le marché est déterminé par l'offre globale nette et la demande globale nette pour la totalité du marché temporel et celles-ci, comme nous l'avons vu, sont déterminées par les préférences temporelles de tous les individus du marché. Ainsi, dans le cas de la figure 50, nous avons sur le diagramme III le cas d'un demandeur net (après revenu) sur le marché du taux d'intérêt. Sa demande prend la forme d'une vente de reconnaissances de dette en future monnaie — c'est qu'on appelle habituellement « l'emprunt » de monnaie présente. A l'opposé l'individu dont la courbe sur le marché du temps est celle du diagramme IV présente une préférence temporelle telle qu'il n'est ni demandeur net, ni offreur net au taux d'intérêt en vigueur — il n'est pas du tout présent sur le marché temporel — dans sa position après revenu.

Les emprunteurs nets sont donc les gens qui ont des taux de préférence temporelle relativement plus élevés que les autres au taux d'intérêt en vigueur, en fait tellement élevés qu'ils emprunteront à ce taux. Il faut souligner ici que nous ne traitons *que* de l'emprunt de consommation — emprunt visant à augmenter l'usage actuel fait du stock monétaire en consommation. La vente par Jones de monnaie future diffère sous un autre aspect de la vente par les propriétaires fonciers et par les travailleurs : leurs transactions sont terminées alors que Jones n'a pas encore achevé la sienne. Sa reconnaissance de dette donne un titre sur de la monnaie future à l'acheteur (ou « prêteur ») Smith et ce dernier, pour mettre un terme à la transaction et toucher son revenu d'intérêt, doit présenter son billet à la date d'échéance et réclamer la monnaie due.

En somme *les composantes du marché du temps sont les suivantes* :

- I. *Offre de biens présents contre des biens futurs*
Épargne (de tout le monde)
- II. *Demande de biens présents par des offreurs de biens futurs*
 - a. *Demande de production*
Propriétaires terriens, Travailleurs
 - b. *Demande de consommation*
Emprunt, Consommateurs

Ces demandes s'ajoutent, qu'elles soient avant ou après revenu : elles se produisent toutes deux pendant une période relativement brève et reviennent continuellement dans l'ERC. Bien que la demande de consommation et la demande de production soient agrégées quand il s'agit d'établir le taux d'intérêt du marché, un point très important pour le système productif est révélé si nous les séparons analytiquement. Le diagramme de la figure 51 décrit la détermination du taux d'intérêt sur le marché du temps.

L'axe vertical représente le taux d'intérêt, l'axe horizontal des onces d'or. La courbe *SS* représente l'offre d'épargne, déterminée par les préférences temporelles individuelles. La courbe *CC* représente les demandes de prêt des consommateurs en biens présents, qui consistent en la demande nette globale (après revenu) aux divers taux d'intérêt. La courbe *DD* représente la demande globale de biens présents par les offreurs de biens futurs et elle consiste en la courbe *CC* *plus* une courbe qui n'est pas montrée — la demande de biens présents par les propriétaires des facteurs productifs originels, c'est-à-dire le sol et le travail. Les courbes *CC* et *DD* sont toutes deux déterminées par les préférences temporelles individuelles. Le taux d'intérêt d'équilibre sera fixé par le marché au point d'intersection des courbes *SS* et *DD* — au point *E*.

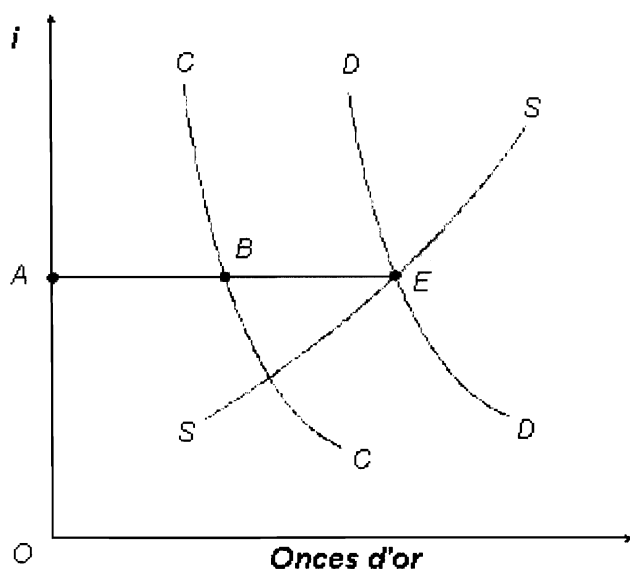


Figure 51 : Détermination du taux d'intérêt d'équilibre sur le marché du temps

Le point d'intersection en E détermine deux résultats importants : le taux d'intérêt, fixé à OA et l'offre totale d'épargne AE . La position de la courbe CC est toutefois une question vitale pour le système productif : plus CC est grande à un taux d'intérêt donné, plus la quantité d'épargne totale qu'on se disputera et qui sera retirée à la production pour se transformer en prêts à la consommation sera grande. Dans notre diagramme l'épargne totale partant en investissements dans la production est BE .

La force relative de la demande productive et de la demande de consommation de biens présents au sein de la société dépend de la configuration des préférences temporelles des différents individus du marché. Nous avons vu que la demande productive de biens présents tend à être inélastique par rapport au taux d'intérêt ; à l'inverse la courbe des prêts à la consommation montrera probablement une plus grande élasticité. Il s'ensuit que, du côté de la demande, les changements de préférence temporelle se manifesteront principalement dans la demande de consommation. Du côté de l'offre, bien entendu, une hausse des préférences temporelles conduira à un déplacement de la courbe SS vers la gauche, avec moins d'épargne et d'investissement pour tous les taux d'intérêt. Les effets des changements des préférences temporelles sur le taux d'intérêt et la structure de production seront étudiés plus en détail par la suite.

Il est clair que l'épargne brute qui maintient la structure de production est l'épargne « productive », c'est-à-dire celle qui part en investissements productifs, et qu'elle exclut l'épargne de « consommation » qui part en prêts à la consommation. Du point de vue du système de production, nous pouvons considérer un emprunt effectué par un consommateur comme une désépargne, car il correspond au montant *des dépenses de consommation d'un individu qui excèdent son revenu*, par opposition à l'épargne, qui est le montant du revenu d'un individu qui excède sa consommation. Dans ce cas l'épargne prêtée est pour ainsi dire annulée par la désépargne des emprunteurs voulant consommer.

La division entre prêts à la consommation et à la production sur le marché du temps est une bonne illustration de la façon dont le taux d'intérêt s'uniformise sur le marché. Le lien entre les retours sur investissement et les prêts de monnaie aux consommateurs n'est pas évident. Mais il ressort clairement de notre discussion que les deux font partie d'un marché temporel unique. Il devrait également être clair qu'il ne peut pas y avoir d'écart à long terme entre le taux d'intérêt des prêts à la consommation et le taux du rendement de l'intérêt des investissements productifs. Tous deux sont des facettes du même marché temporel. Si le taux d'intérêt des prêts à la consommation, par exemple, était plus élevé que le taux du rendement de l'intérêt des investissements, les épargnants cesseraient d'acheter de biens futurs sous la forme de facteurs pour se consacrer à l'achat plus rémunérateur de reconnaissances de dette. Ce transfert entraînerait la baisse du prix des futurs facteurs, c'est-à-dire qu'il ferait monter le taux d'intérêt des investissements, et la baisse du taux d'intérêt à la consommation, en raison de la concurrence d'une épargne plus abondante sur la scène des prêts à la consommation. L'arbitrage quotidien du marché tendra à uniformiser le taux d'intérêt sur tout le marché. Le taux d'intérêt tendra ainsi à être identique dans tous les domaines de l'économie, à trois dimensions pour ainsi dire — « horizontalement » pour tous le processus de production, « verticalement » pour tous les stades de la production et « en profondeur », sur le marché des prêts à la consommation comme dans la structure de production.

7. Le mythe de l'importance du marché des prêts aux producteurs

Nous avons terminé notre analyse de la détermination du taux d'intérêt pur tel qu'il serait dans l'économie en rotation constante — taux vers lequel tend le marché dans le monde réel. Nous avons montré qu'il est déterminé par les préférences temporelles du marché temporel et avons

avons vu les diverses composantes de ce marché. Cette affirmation semblera sans aucun doute extrêmement étrange à bien des lecteurs. Où se situe le marché des prêts aux producteurs ? C'est toujours ce marché sur lequel insistent les auteurs, souvent jusqu'à exclure tout le reste. En fait, le « taux d'intérêt » renvoie en général aux prêts monétaires, comprenant les prêts aux consommateurs et aux producteurs, mais en insistant plus particulièrement sur le second, qui constitue habituellement une part quantitativement plus grande et qui est plus important pour la production. Le taux d'intérêt des prêts monétaires proposés aux candidats producteurs est supposé être le taux d'intérêt qui compte. En fait la doctrine néo-classique à la mode soutient que le marché des prêts aux producteurs *détermine* le taux d'intérêt et que cette détermination se produit comme sur la figure 52, où *SS* représente l'offre d'épargne *entrant sur le marché de prêts*, et où *DD* représente la *demande de ces prêts* de la part des producteurs ou des entrepreneurs. Leur intersection déterminerait prétendument le taux d'intérêt.

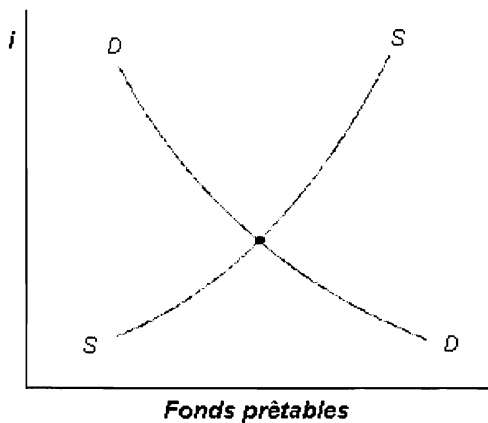


Figure 52 : Conception néo-classique de la détermination du taux d'intérêt

On remarquera que ce type d'approche oublie totalement *l'épargne brute des producteurs* et, plus encore, *la demande de biens présents de la part des propriétaires des facteurs originels*. Au lieu d'être fondamentalement des offreurs de biens présents, les capitalistes sont dépeints comme des demandeurs de biens présents. Qu'est-ce qui détermine l'offre *SS* et la demande *DD*, d'après cette doctrine néo-classique ? La courbe *SS* est certes déterminée par les préférences temporelles ; la courbe *DD*, au contraire, est supposée être déterminée par « l'efficacité marginale du capital », c'est-à-dire par le taux prévu du retour sur investissement.

Cette approche est très erronée parce qu'elle regarde l'économie avec l'œil superficiel de l'homme d'affaires moyen. Ce dernier emprunte auprès d'épargnants individuels sur un marché de prêts aux producteurs et il juge combien emprunter sur la base du taux de « profit », du taux de rendement, qu'il attend. Les auteurs supposent qu'il dispose d'un réservoir de projets d'investissements, certains qui lui rapporteraient par exemple 8 %, d'autres 7 %, d'autres encore 3 %, etc., et qu'à chaque taux d'intérêt hypothétique il empruntera en vue d'investir dans des projets qui lui rapporteront un rendement aussi élevé, ou davantage. En d'autres termes, si le taux d'intérêt est de 8 %, il empruntera pour investir dans des projets lui rapportant plus de 8 % ; si le taux est de 4 % il investira dans bien plus de projets — ceux qui lui rapporteront plus de 4 %, etc. De cette façon, pour chaque individu et encore plus pour l'ensemble du marché, la courbe de demande d'épargne sera décroissante [la demande augmentant pour une baisse du taux d'intérêt] comme le sont habituellement les courbes de demande. L'intersection de l'offre et de la demande fixerait le taux d'intérêt du marché. Cette approche semble superficiellement plausible. Il arrive fréquemment qu'un homme d'affaires prévoie de telles variations du rendement pour différents investissements, qu'il emprunte sur le marché auprès de différents épargnants individuels *et* que les gens ordinaires le considèrent comme un « capitaliste » ou un entrepreneur, alors que les prêteurs sont simplement considérés comme des épargnants. Cela donne un semblant de plausibilité à l'appellation de demande de monnaie (de biens présents) de la part des capitalistes et des entrepreneurs à la courbe *DD* de la figure 52. Et cela semble éviter des complexités mystérieuses pour se concentrer clairement et simplement sur le taux d'intérêt des prêts aux producteurs — prêts accordés par les épargnants aux hommes d'affaires — auquel s'intéressent les industriels et la plupart des auteurs traitant d'économie. C'est ce taux d'intérêt dont les économistes discutent généralement en long et en large.

Bien que populaire cette approche est erronée de bout en bout, comme nous le allons le voir au cours de notre analyse. Étudions tout d'abord d'un peu plus près la construction de cette courbe *DD*. Quel est le fondement du prétendu réservoir de projets disponibles, offrant chacun un taux de rendement différent ? *Pourquoi un investissement donné rapporte-t-il un revenu monétaire ?* La réponse habituelle est que chaque incrément d'investissement nouveau possède une « productivité marginale en valeur », par exemple 10 %, 9 %, 4 %, etc., que naturellement les investissements les plus productifs seront faits en premier et que par conséquent, à mesure que l'épargne augmente, les nouveaux investissements seront de moins en moins productifs. Ceci constitue la base de la

prétendue « courbe de demande de l'homme d'affaires », qui part à droite quand l'épargne augmente et que le taux d'intérêt diminue. L'erreur majeure est ici une erreur très ancienne en économie — l'attribution d'une productivité en *valeur* à l'investissement monétaire. Personne ne nie que l'investissement augmente la productivité *physique* du processus productif, ainsi que la productivité par homme-heure. C'est en fait précisément pour cela que l'investissement et l'allongement des périodes de production qui en résultent ont lieu. Mais qu'est-ce que cela a à voir avec la productivité en valeur ou avec le rendement monétaire de l'investissement, en particulier sur le long terme de l'ERC ?

Imaginons par exemple qu'une certaine quantité de facteurs physiques (et nous mettrons de côté la question de savoir comment cette quantité pourrait être mesurée) produise 10 unités d'un certain produit par période à un prix de vente de deux onces d'or par unité. Postulons maintenant qu'on fasse un investissement en biens du capital d'ordres supérieurs tel que la productivité soit multipliée par cinq et que les mêmes facteurs originels puissent désormais produire 50 unités par période. Le prix de vente d'une plus grande quantité de produit sera plus bas ; supposons qu'il soit divisé par deux et soit d'une once par unité. Le revenu brut par période a augmenté, passant de 20 à 50 onces. Cela veut-il dire que la productivité en valeur a été multipliée par 2,5, tout comme la productivité physique a été multipliée par 5 ? Certainement pas ! En effet, comme nous l'avons vu, les producteurs ne réalisent pas leur bénéfice sur le revenu brut qu'ils perçoivent mais sur la marge, sur *l'écart de prix* entre leur prix de vente et la somme des prix des facteurs. Cette augmentation de la productivité physique augmentera certainement le revenu à court terme, mais cela concerne les situations de pertes et de profits du monde de l'incertitude. La tendance à *long terme* ne sera pas celle-là. Cette tendance à long terme, se réalisant dans l'ERC, va vers l'égalisation des marges. Comment pourrait-il y avoir le moindre bénéfice permanent si la somme des prix des facteurs payés par ce producteur augmente et passe par exemple de 18 à 47 onces ? Or c'est précisément ce qui se passe sur le marché, lorsque des concurrents rivalisent pour investir dans ces situations profitables. La marge, c'est-à-dire le *taux d'intérêt*, sera à nouveau de 5 %.

La productivité des processus de production n'a donc aucune relation fondamentale avec le taux de rendement des investissements industriels. Ce taux de rendement dépend des écarts de prix entre les stades et ces écarts tendent à être égaux. L'ampleur de l'écart de prix, c'est-à-dire le niveau du taux d'intérêt, est déterminé, comme nous l'avons longuement vu, par les préférences temporelles de tous les individus de la société.

En résumé la doctrine néo-classique soutient que le taux d'intérêt, ce qui veut très largement dire pour elle le taux des prêts accordés aux producteurs, est codéterminé par la préférence temporelle (qui détermine l'offre de l'épargne individuelle) et par la productivité marginale (en valeur) de l'investissement (qui détermine la demande d'épargne des industriels), qui est à son tour déterminée par les taux de rendement pouvant être obtenus par les investissements. Or nous avons vu que *ces mêmes taux de rendements sont en réalité le taux d'intérêt* et que leur niveau est déterminé par les préférences temporelles. Les néo-classiques ont en partie raison, mais uniquement sur un point — à savoir que le taux d'intérêt du marché des prêts octroyés aux producteurs dépend du taux de rendement de l'investissement. Ils se rendent toutefois à peine compte de l'ampleur de cette dépendance. Il est clair que ces *taux de rendement*, qui seront égalisés en un taux uniforme, *constituent le taux d'intérêt de la structure de production*.^{27,28}

Ayant écarté l'analyse néo-classique, nous pouvons nous demander : Quel est donc le rôle du marché des prêts à la production et du taux d'intérêt qui s'y établit ? C'est un rôle de dépendance totale vis-à-vis du taux d'intérêt tel qu'il a été déterminé plus haut et qui se manifeste, comme nous l'avons vu, d'une part via le taux de retour sur investissement et d'autre part sur le marché des prêts à la consommation. Ces deux derniers marchés sont les deux secteurs indépendants et importants du marché général du temps, le premier étant le marché le plus important pour le système productif.

²⁷ Pour de brillantes analyses des diverses formes de la théorie de la « productivité » de l'intérêt (l'idée néo-classique selon laquelle l'investissement produit un rendement d'intérêt parce que les biens du capital sont producteurs de *valeur*), voir les articles suivants de Frank A. Fetter : « The Roundabout Process of the Interest Theory, » *Quarterly Journal of Economics*, 1902, pp. 163–80, où la fort malencontreuse erreur de Böhm-Bawerk, qui s'était laissé entraîné par la théorie de la productivité, est réfutée ; « Interest Theories Old and New, » pp. 68–92, qui présente un long développement de la théorie de la préférence temporelle couplée à une critique des concessions d'Irving Fisher à la doctrine de la productivité ; voir aussi « Capitalization Versus Productivity, Rejoinder, » *American Economic Review*, 1914, pp. 856–859, et « Davenport's Competitive Economics, » *Journal of Political Economy*, 1914, pp. 555–562. La seule erreur de Fetter concernant la théorie de l'intérêt fut de nier l'affirmation de Fisher selon laquelle la préférence temporelle (ou, comme l'appelait Fisher, « l'impatience ») est un fait universel et *nécessaire* de l'action humaine. Pour une démonstration de cette importante vérité, voir Mises, *Human Action*, pp. 480 et suivantes [*L'Action humaine*, pp. 507 et suivantes].

²⁸ Sur l'incapacité de Keynes à percevoir ce point, voir la note 5, ci-dessus.

Dans ce tableau le marché du prêt à la production joue un rôle purement accessoire et dépendant. En fait, du point de vue de l'analyse fondamentale, il n'est nul besoin d'un quelconque marché des prêts à la production. Pour examiner cette conclusion, envisageons le cas d'une situation économique sans marché des prêts à la production. De quoi avons-nous besoin pour que cela soit possible ? Les individus épargnent, consommant moins que leur revenu. Ils *investissent alors directement* cette épargne dans la structure de production, poussés à investir par le taux du rendement d'intérêt — l'écart de prix — de l'investissement. Ce taux est déterminé, avec le taux sur le marché des prêts aux consommateurs, par les diverses composantes du marché temporel que nous avons décrites plus haut. Il n'y a dans ce cas aucun marché de prêts à la production. Il n'y a aucun prêt accordé par un groupe d'épargnants à un autre groupe d'investisseurs. Et il est clair que le taux d'intérêt existe encore dans la structure de production : il est déterminé par des facteurs qui n'ont rien à voir avec l'analyse du marché des prêts à la production que font habituellement les économistes.

8. La société par actions

Il est clair que, loin d'être un élément central, le marché des prêts à la production revêt une importance mineure et qu'il est facile d'imaginer un système productif qui fonctionne sans aucun marché de ce genre. Certes, répliqueront certains, ceci peut fort bien être le cas pour une économie primitive où chaque entreprise est possédée par un seul capitaliste-investisseur qui utilise sa propre épargne. Mais que ce passe-t-il dans notre économie moderne et complexe, où l'épargne et l'investissement sont *séparés* et sont des processus impliquant des groupes de gens différents — la première faisant intervenir une multitude d'individus éparpillés et le second quelques directeurs de firmes relativement peu nombreux ? Envisageons donc maintenant une deuxième situation possible. Jusqu'ici nous n'avons pas étudié en détail la question de savoir si chaque facteur ou entreprise était possédé par une seule personne ou conjointement par plusieurs. Considérons maintenant une économie dans laquelle les facteurs sont *possédés conjointement* par plusieurs personnes, comme c'est très souvent le cas dans le monde moderne, et regardons la différence que cela fait concernant notre analyse.

Avant d'étudier l'effet de telles compagnies possédées conjointement sur le marché des prêts à la production, nous devons faire une digression afin d'analyser la nature des ces compagnies elles-mêmes. Dans une firme possédée *conjointement*, au lieu que chaque capitaliste individuel

fasse ses propres investissements et qu'il prenne toutes les décisions d'investissement et de production, divers individus mettent en commun leur capital monétaire au sein d'une organisation, d'une *firme commerciale*, et prennent ensemble les décisions d'investissement de leur épargne conjointe. La firme achète alors les facteurs du sol, de la main-d'œuvre et des biens du capital, et vend plus tard le produit aux consommateurs ou aux capitalistes du rang inférieur. La firme est ainsi la propriétaire conjointe des services des facteurs et plus particulièrement du *produit* quand il est fabriqué et qu'il devient prêt à être vendu. La firme est la propriétaire du produit jusqu'à ce que ce dernier soit vendu contre de l'argent. Les individus qui ont apporté leur capital épargné à la firme sont, successivement, les propriétaires conjoint de : (a) le capital monétaire initial — l'épargne mise en commun, (b) les services des facteurs, (c) le produit des facteurs et (d) la monnaie obtenue par la vente du produit. Dans l'économie en rotation constante, leur propriété suit ce même motif, répété à chaque période, sans changement. En réalité, dans une firme possédée conjointement, la variété des actifs productifs qu'elle possède est grande. Toute firme est habituellement impliquée dans plusieurs processus productifs, chacun impliquant une période temporelle différente, et il est probable qu'elle soit impliquée à tout moment dans différents stades pour chacun des processus. Une firme a de bonnes chances de produire de telle sorte que sa production soit continue et qu'elle vende de nouvelles unités de son produit tous les jours.

Il est dès lors évident que si la firme demeure constamment dans les affaires, ses opérations représenteront à tout instant un mélange d'investissements et de ventes du produit. Ses actifs seront à tout moment un mélange de liquidités sur le point d'être investies, de facteurs tout juste achetés, de produits à peine commencés et de monnaie venant d'être perçue de la vente des produits. Il en résulte que, pour quelqu'un de superficiel, tout ce passe comme si la firme était une chose continuant automatiquement à exister et comme si la production était en quelque sorte hors du temps et instantanée, venant immédiatement après l'arrivée du facteur.

En fait, bien entendu, cette idée n'a absolument aucun fondement. Il n'y a pas de continuité automatique de l'investissement et de la production. La production continue parce que les propriétaires continuent à prendre la décision de produire : s'ils ne pensaient pas qu'il soit rentable de le faire, ils pourraient à tout moment modifier, réduire ou cesser totalement les opérations et les investissements. Et la production prend du *temps* pour passer de l'investissement initial au produit final.

A la lumière de notre analyse, nous pouvons classer les types d'actifs possédés par n'importe quelle firme (possédée conjointement ou individuellement) comme suit :

A. *La monnaie*

B. *Les biens productifs*

Mélange de facteurs, comme le sol et les biens du capital, représentant des services futurs (ce point sera analysé par la suite) ; divers stades du produit ; le produit fini.

Le marché fait une évaluation monétaire de la totalité de cet ensemble d'actifs. Nous verrons plus loin en détail comment. Revenons pour l'instant au cas simple d'un investissement effectué en une seule fois, investissement en facteurs fait à une date donnée, avec une vente du produit obtenu un an plus tard. C'était l'hypothèse de notre analyse initiale de la structure de production et nous verrons ci-dessous que la même analyse peut être appliquée au cas plus complexe d'un mélange d'actifs à différents stades de la production et même aux cas où une firme est engagée dans plusieurs processus de production différents et où elle produit des biens différents. Considérons un groupe d'individus mettant en commun leur capital monétaire épargné à la hauteur de 100 onces, achetant des facteurs avec ces 100 onces, obtenant un produit et le vendant à 105 onces un an plus tard. Le taux d'intérêt dans cette société est de 5 % par an et le taux du retour sur investissement est conforme à cette situation. Vient alors la question : *Selon quels principes les propriétaires individuels se répartissent-ils entre eux la part des actifs ?* Presque toujours, les individus s'intéressent grandement à connaître leur part des actifs communs, et les firmes sont par conséquent créées de telle sorte que la répartition des revenus soit connue de tous les propriétaires.

On pourrait dans un premier temps être enclin à dire que c'est simplement une affaire de négociation, comme dans le cas du produit possédé conjointement par tous les propriétaires des facteurs. Mais cette situation ne s'applique pas ici. Car dans le cas dont nous avons discuté plus haut, il n'existait aucun principe qui aurait permis de distinguer la part de la propriété revenant à l'un de celle revenant à un autre. Tout un groupe de personnes avait travaillé, prêté ses terres, etc., au processus de production et il n'y avait aucun moyen autre que la négociation pour répartir le revenu de la vente entre les participants. Ici chacun apporte au début une certaine quantité de capital monétaire. Par conséquent les proportions sont naturellement fixées dès le départ. Disons que les 100 onces de capital sont apportées par cinq individus comme suit :

A	B	C	D	E
40 onces d'or	20 onces d'or	20 onces d'or	15 onces d'or	5 onces d'or

Dit autrement A apporte 40 % du capital, B 20 %, C 20 %, D 15 % et E 5 %. Chaque propriétaire de la firme possède alors un pourcentage de tous les actifs identique à celui qu'il a apporté au départ. Ceci vaut à chaque étape du chemin et pour finir pour la monnaie obtenue de la vente du produit. Les 105 onces récoltées par la vente seront soit réinvesties dans le processus soit en seront « désinvesties ». En tout état de cause, la propriété de ces 105 onces sera distribuée selon des pourcentages égaux à ceux du capital investi. Cette structure naturelle de la firme est fondamentalement celle de la *société par actions*. Dans cette dernière chaque propriétaire-investisseur reçoit une *action* — un certificat de propriété proportionnel au montant investi dans le capital total de la société. Ainsi, si A, B,... E forment une société, ils peuvent émettre 100 actions, chacune représentant une valeur, ou un avoir, d'une once. A recevra 40 actions ; B 20 actions ; C 20 actions, etc. Après la vente du produit, chaque action vaudra 5 % de plus que sa valeur initiale, que sa valeur de *parité*.

Supposons qu'après la vente, ou en fait à tout moment avant la vente, une autre personne, F, souhaite investir dans cette société. Imaginons qu'elle veuille investir 30 onces d'or. Dans ce cas l'investissement en épargne monétaire de la société de 100 (si c'est avant la vente) ou 105 (si c'est après la vente) est augmenté de 30 onces. Trente nouvelles actions sont émises et données à F, et la valeur du capital de la firme augmente de 30 onces. Dans la très grande majorité des cas où le revenu monétaire est réinvesti continûment, la valeur capitalistique des actifs de la firme sera à tout moment la valeur estimée de tous les actifs, y compris les liquidités, les terres, les biens du capital et les produits finis. La valeur du capital de la firme s'accroît tout le temps par de nouveaux investissements et est maintenue par le réinvestissement que font les propriétaires une fois le produit vendu.

On appelle en général *capital* la somme de la valeur des actions ; la valeur à la *parité* du capital est le montant déboursé à l'origine, à la formation de la compagnie. A partir de ce moment la valeur totale des actifs du capital change avec le revenu gagné ou dans le monde de l'incertitude, avec les pertes subies, et à mesure que le capital est réinvesti dans la société ou qu'on l'en retire. La valeur totale du capital change en conséquence et la valeur de chaque action s'écartera de la valeur initiale de la même façon.

Comment le groupe des propriétaires gèrera-t-il les affaires de la compagnie ? Les décisions qu'il faut prendre conjointement seront prises par une sorte de système de vote. Le système de vote naturel que l'on s'attend à voir utilisé est celui d'un bulletin de vote par action, la décision se prenant à la majorité. Telle est précisément l'arrangement utilisé

dans les sociétés par actions et dans sa forme moderne, la *société commerciale*.

Bien entendu certains arrangements différeront de ce modèle, selon les désirs des propriétaires. Des *partenariats* peuvent être mis en place entre deux personnes ou davantage suivant divers principes. Habituellement, toutefois, si un partenaire touche proportionnellement plus que la part du capital qu'il a investi, c'est parce qu'il apporte davantage de son travail ou de ses terres à l'entreprise et qu'il est payé en conséquence. Comme nous le verrons, le taux payé au travail du « partenaire laborieux » sera approximativement égal à ce qu'il aurait pu gagner en travaillant ailleurs et il en va de même pour le paiement du sol ou de tout autre facteur originel qu'un partenaire possède et qu'il met à disposition de l'entreprise. Comme les partenariats sont presque toujours limités à peu de gens, les relations y sont plus ou moins informelles et n'ont pas besoin des mesures formelles de la société par actions. Ils tendent cependant à fonctionner de manière très similaire. Ils laissent davantage de place pour des arrangements particuliers. Ainsi, un partenaire peut toucher plus que sa part du capital parce qu'il est aimé et révérend par les autres ; cela s'apparente véritablement à un cadeau offert par autres partenaires. Les sociétés par actions s'en tiennent plus étroitement à un principe formel.

Le grand avantage de la société par action est de fournir un canal déjà existant pour les nouveaux investissements en capitaux issu de l'épargne. Nous avons vu combien il est facile d'attirer de nouveaux capitaux par l'émission de nouvelles actions. Il est également plus aisé pour chaque propriétaire de retirer ses capitaux de la firme. Cette plus grande facilité de retrait augmente très fortement la tentation d'investir dans la compagnie. Nous étudierons plus tard la détermination du prix des actions dans le monde réel de l'incertitude. Dans ce monde réel, il peut y avoir des avis très différents quant à la valeur estimée des actifs d'une firme, et donc quant à la valeur monétaire estimée de chaque part du capital de l'entreprise. Dans l'économie en rotation constante, cependant, toutes les estimations de la valeur monétaire seront d'accord entre elles — les principes de cette estimation seront examinés ci-dessous — et la valeur estimée des parts du capital sera donc la même pour tous et restera constante.

Si le marché des actions de ces sociétés fournit un canal tout prêt permettant d'accumuler de l'épargne, *il dépend entièrement des marges*. L'épargne ou la désépargne des capitalistes sont déterminées par les préférences temporelles et ces dernières déterminent les marges au sein de l'économie. La valeur du capital investi dans l'entreprise, c'est-à-dire de ses actifs productifs, sera égale à la somme des revenus du capital actua-

lisés au taux d'intérêt en vigueur. Si les marges sont de 5 %, le taux du rendement de l'intérêt sur le marché des actions (le ratio des dividendes d'une action sur son prix) tendra à être égal au taux d'intérêt existant partout ailleurs sur le marché du temps — dans le cas présent 5 %.

Nous avons ici encore affaire à une situation où les capitalistes offrent le capital qu'ils ont eux-mêmes épargné et qui est utilisé pour acheter des facteurs dans l'attente d'un bénéfice monétaire net. Les seules complications qui surviennent pour des compagnies ou des sociétés par actions sont que de nombreux capitalistes y participent et possèdent les actifs de manière conjointe, et que le prix d'un certain quantum de propriété sera déterminé par le marché, de sorte que le rendement du taux d'intérêt de toutes les parts individuelles du capital de l'entreprise sera celui de l'entreprise dans son ensemble. Si la firme achète des facteurs à un prix total de 100 et vend le produit un an plus tard à 105, soit un rendement de 5 %, alors, par exemple, 1/5 des actions de cette firme se vendra à prix global de 20 et rapportera un revenu annuel net d'une once. Les taux d'intérêt des actions, des parts du capital, tendront ainsi à être tous égaux au taux d'intérêt touché par la totalité du capital de la firme.²⁹

La règle de la majorité dans les sociétés par actions, par rapport au nombre total d'actions, ne veut pas dire que les droits de la minorité soient bafoués. Premièrement la mise en commun des ressources et la base du fonctionnement résultent d'actes volontaires de la part de toutes les parties concernées. Deuxièmement tous les actionnaires, tous les propriétaires, ont un intérêt en commun — l'augmentation du rendement monétaire et de leurs actifs, bien qu'ils puissent bien évidemment avoir des avis différents sur les moyens de parvenir à ce but. Troisièmement les membres de la minorité peuvent vendre leurs actions et se retirer de la compagnie s'ils le souhaitent.

²⁹ Les actions, les unités de droits de propriété,

« ont un caractère fongible : toute unité est exactement identique à une autre. [...] Nous avons affaire à une division mathématique d'un ensemble de droits. Cette qualité de fongibilité rend possible l'existence de marchés ou d'échanges organisés de matières premières ou de titres. [...] Avec ces unités fongibles de [...] droits de propriété, nous pouvons avoir une accélération des changements de propriétaires et d'appartenance aux différents groupes. [...] Si une occasion de se livrer à des transactions marchandes survient, l'unité de propriété possède une valeur de conversion rapide en espèces. Son propriétaire peut obtenir immédiatement les liquidités lui permettant de faire usage de ses richesses. » (Hastings Lyon, *Corporations and their Financing* [Boston: D.C. Heath, 1938], p. 11)

Les *parts* de la propriété, tout comme la propriété totale, sont ainsi devenues immédiatement vendables.

Les partenaires peuvent en fait définir leurs droits de vote et leurs droits de propriété comme ils le veulent, et il y a eu de nombreuses variantes de ces arrangements. L'une de ces formes de propriété commune, dans laquelle chaque propriétaire dispose d'un vote quel que soit le nombre d'actions qu'il possède, s'est appropriée dans les faits et de manière absurde le qualificatif de « coopérative ». Il est évident que les partenariats, les sociétés par actions et les sociétés commerciales sont *tous* des institutions éminemment *coopératives*.³⁰

Beaucoup de gens croient que l'analyse économique, si elle s'applique aux firmes possédées de manière individuelle, ne serait plus valable dans l'économie moderne des sociétés par action. Rien ne saurait être plus éloigné de la réalité. L'introduction des sociétés commerciales n'a pas fondamentalement modifié notre analyse du taux d'intérêt ou du processus d'épargne et d'investissement. Qu'en est-il de la séparation entre « direction » et propriétaires au sein de l'entreprise commerciale ? Il est certainement vrai que dans une société par action les propriétaires paient un travail de direction ayant pour objet de superviser leurs travailleurs, alors que les propriétaires individuels accomplissent en général eux-mêmes le travail de direction. Un directeur est tout autant un employé qu'un autre travailleur. Le président d'une société, tout comme le terrassier, est embauché par les propriétaires ; et tout comme le terrassier il dépense son labeur dans le processus de production. Le prix du travail de direction est déterminé de la même façon que pour tout autre travail, comme nous le verrons plus loin. Sur le marché le revenu d'un propriétaire indépendant inclura *aussi* le salaire en vigueur pour ce type de travail de direction, que ne toucheront évidemment pas les propriétaires d'une société par actions. Nous voyons ainsi que, loin de rendre l'analyse économique obsolète, le monde moderne de la société commerciale facilite l'analyse en séparant et en simplifiant les fonctions de la production — et en particulier la fonction de direction.

Outre leur fonction d'apport de capitaux, les capitalistes des sociétés par actions assurent la fonction *entrepreneuriale*, qui est l'élément crucial guidant les processus de production vers la rencontre des désirs des consommateurs. Dans le monde réel de l'incertitude il faut un bon jugement pour décider comment évolue le marché, de sorte que l'investissement présent conduise dans le futur à des profits et non à des pertes. Nous traiterons plus loin de la nature du profit et de la perte et il suffit de

³⁰ La littérature traitant du prétendu « mouvement coopératif » est d'une qualité remarquablement faible. La meilleure source est *Co-operatives in the Petroleum Industry*, édité par K.E. Ettinge (New York: Petroleum Industry Research Foundation, 1947), et plus particulièrement la première partie de Ludwig von Mises, « Observations on the Co-operative Movement. »

suffit de dire ici que l'élément entrepreneurial actif est dû dans le monde réel à l'existence de l'incertitude. Nous avons analysé la détermination du taux d'intérêt pur, tel qu'il tend toujours à être et qu'il sera dans le monde certain de l'ERC. Dans l'ERC, où toutes les techniques, les demandes et les offres du marché, etc., du futur sont connues, la fonction d'investissement devient purement passive et attentiste. Il pourrait encore y avoir une fonction pour un travail de supervision ou de direction mais on peut l'analyser sous la rubrique du prix des facteurs du travail. Mais il n'y aurait plus de fonction entrepreneuriale parce que les événements futurs sont connus.

Certains ont prétendu, enfin, que les sociétés par actions séparent l'épargne et l'investissement. Les actionnaires épargnent et les directeurs effectuent les investissements. Ceci est totalement fallacieux. Les directeurs sont les *agents employés* par les actionnaires et sont soumis à la volonté de ces derniers. Tout actionnaire individuel non satisfait des décisions de la majorité des propriétaires peut vendre ses parts. Il en résulte que ce sont bel et bien les *actionnaires* qui épargnent et les *actionnaires* qui investissent les fonds.³¹

Certaines personnes affirment que puisque la plupart des actionnaires ne « s'intéressent » pas aux affaires de leur compagnie, ils ne contrôlent en réalité pas la firme mais permettent à ce contrôle de passer dans les mains des directeurs employés. Or l'intérêt manifesté par un actionnaire est certainement une question de préférence personnelle et reste sous son contrôle. Préférant ne pas s'y intéresser, il permet aux directeurs de continuer à faire ce qu'ils font ; le véritable contrôle est cependant toujours le sien et il contrôle ses agents de manière absolue.³² Une analyse typique prétend que :

La maximisation des dividendes des actionnaires en tant que groupe n'est pas l'objectif unique, ni même le plus important. Au lieu de cela les employés de direction chercheront à améliorer les revenus à long terme et la position concurrentielle de la firme ainsi que leur propre prestige de directeurs.³³

Mais « améliorer les revenus à long terme » équivaut à maximiser le revenu des actionnaires, et quoi d'autre pourrait développer le « prestige » des directeurs ? D'autres théoriciens donnent dans le mysticisme

³¹ Voir Mises, *Human Action*, pp. 301–305, 703–705 [*L'Action humaine*, pp. 322–325, 743–746].

³² Les batailles menées par les fondés de pouvoirs ces dernières années sont une preuve manifeste de ce contrôle.

³³ Edgar M. Hoover, « Some Institutional Factors in Business Decisions, » *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mai 1954, p. 203.

pur en considérant la « société commerciale » — nom conceptuel que nous donnons à une institution possédée par des individus en chair et en os — comme une entité existant « réellement » et agissant par elle-même.³⁴

9. Les sociétés par actions et le marché des prêts à la production

Nous sommes désormais prêts à nous embarquer dans l'analyse de l'effet des sociétés par actions sur le marché des prêts à la production.

Prenons le cas de la firme mentionnée plus haut, d'un capital total d'une valeur de 130 onces et possédée par six actionnaires. La firme rapporte un revenu net de 5 % par an à tous ses propriétaires et ceci constitue le taux d'intérêt obtenu par toutes les firmes de l'économie.

Nous avons déjà vu comment l'entreprise avait augmenté son capital de 30 onces par la vente de nouvelles actions à *F*. Voyons ce qui se passe lorsqu'un prêt à la production lui est accordé. Supposons que la firme emprunte 20 onces pour une période de cinq ans sur le marché des prêts à la production. Que se passe-t-il ? Elle a échangé un bien futur — la promesse de payer une somme monétaire dans le futur — contre de la monnaie présente. Cette monnaie présente a été offerte par un épargnant, *G*. Il est clair que c'est *G* qui a épargné et qui est le capitaliste dans cette transaction, alors que les actionnaires *A-F* offrent ici des biens futurs ; de plus ce sont les actionnaires qui investissent le nouveau capital dans le système productif. Superficiellement cela semble constituer un bon exemple de la séparation de l'épargne et de l'investissement.

Mais regardons la transaction de plus près. *G* a apporté un nouveau capital, d'une valeur de 20 onces, à la firme pour une durée de cinq ans. Les propriétaires *A-F* prennent ce nouveau capital et l'investissent en biens futurs, c'est-à-dire en facteurs de production. En d'autres termes, *A-F* sont à la hauteur de 20 onces des investisseurs intermédiaires de l'épargne des créanciers. Quel sera le taux d'intérêt de ce prêt ? Il est évident qu'il sera de 5 % dans l'ERC, c'est-à-dire qu'il dépendra entièrement du rendement du taux d'intérêt en vigueur dans la structure de production et se manifestant par les marges. La raison devrait en être claire. Nous avons déjà vu comment le taux d'intérêt est déterminé dans la structure de production ; nous avons supposé qu'il était partout de 5 %. Supposons maintenant que la firme propose de payer à *G* un rendement de 3 % pour le prêt. Il est évident que *G* ne lui prêterait pas 20

³⁴ Voir par exemple Gerhard Colm, « The Corporation and the Corporation Income Tax in the American Economy, » *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mai 1954, p. 488.

onces à 3 % s'il peut obtenir 5 % comme actionnaire dans la même firme ou dans une autre. Inversement l'entreprise n'est pas en mesure de payer plus de 5 % à G car son retour sur investissement net ne sera que de 5 %. Si le maximum que la firme peut payer est de 5 % et que le minimum que le créancier peut accepter est de 5 %, il est évident que la transaction se fera à 5 %.

Il est clair que G , le créancier potentiel sur le marché des prêts, n'est pas fondamentalement différent de F , celui qui a investi en actions. Les deux ont épargné de l'argent au lieu de le dépenser en consommation, et les deux souhaitent vendre le capital qu'ils ont épargné en échange de biens futurs afin de toucher un intérêt. Les préférences temporelles de F et de G , ainsi que celles de tous les autres individus, sont cumulées sur le marché du temps pour arriver au taux d'intérêt ; F et G sont tous deux des épargnants nets à ce taux d'intérêt. La courbe du taux d'intérêt est ainsi déterminée par les diverses préférences temporelles et le taux final est fixé par la courbe de l'épargne d'une part et par celle de la demande de biens présents de l'autre. La courbe de demande est constituée (uniquement) par la demande productive des travailleurs et des propriétaires fonciers et par la demande de consommation des consommateurs-emprunteurs. F et G sont tous deux des épargnants nets, qui cherchent à investir leur capital au meilleur taux. Il n'y a aucune différence essentielle entre la méthode d'investissement du capital de F et celle de G ; *la différence entre investir en actions et prêter de l'argent aux entreprises est principalement d'ordre technique*. La séparation entre l'épargne et l'investissement qui se produit dans le deuxième cas n'a aucune importance. L'intérêt du retour sur investissement, fixé par l'épargne totale d'une part et les demandes totales des propriétaires de facteurs de l'autre, *détermine complètement le taux d'intérêt sur le marché des prêts à la production* ainsi que le taux de rendement des capitaux. Le marché des prêts à la production n'a absolument aucune importance du point de vue de l'analyse fondamentale : il est même inutile d'essayer de construire des courbes d'offre et de demande pour ce marché, car son prix est déterminé ailleurs.³⁵ Que le capital épargné parte en investissements via des

³⁵ Comme le dit brillamment Frank Fetter :

« Le contrat [portant sur l'intérêt] est basé sur l'intérêt économique [c'est-à-dire sur « l'intérêt naturel » correspondant au différentiel de prix entre les stades] et tend à s'y conformer. [...] C'est l'intérêt économique que nous cherchons à expliquer de manière logique à travers la nature économique des biens. La question de l'intérêt contractuel est un problème secondaire — d'ordre légal et commercial — cherchant à déterminer qui aura le bénéfice du revenu découlant de la possession des biens. Il est étroitement lié à la question de la propriété. » (Fetter, « Recent Discussions of the Capital Concept, » pp. 24–25)

actions ou via des prêts importe peu. La seule différence réside dans les contraintes légales. De fait, même la différence légale entre le créancier et le propriétaire est négligeable. Le prêt accordé par *G* a augmenté la valeur du capital des actifs de la firme, la faisant passer de 130 à 150. Les 150 onces investies rapportent 5 %, soit 7,5 onces par an. Examinons la situation et voyons qui sont les véritables propriétaires (cf. figure 53).

	Passif 20
	Capital des propriétaires 130
Actifs 150	

Figure 53 : Répartition de la propriété des actifs d'une société par action

Sur ce diagramme la case de gauche représente les actifs à tout instant. Nous voyons dans les cases de droite que 130 onces de ces actifs représentent le capital des propriétaires et que 20 onces représentent le passif — par exemple des reconnaissances de dettes envers les créanciers. Mais que veut dire cette « représentation » ? Elle veut dire que si, par exemple, la firme devait être liquidée et se retirer des affaires, 20 onces de ses actifs seraient utilisées pour payer les créanciers et 130 iraient aux propriétaires légaux. Cela veut de plus dire que, sur les 7,5 onces de revenus nets annuels, 6,5 vont aux propriétaires légaux et 1 once va aux créanciers, chacun touchant 5 % sur son épargne. En fait chaque groupe touche 5 % sur son *investissement*, car les créanciers ne sont-ils pas tout autant des investisseurs que les actionnaires ? En réalité les créanciers ne sont-ils pas *propriétaires* d'une partie des actifs de l'entreprise d'une valeur de 20 onces, et ne possèdent-ils pas les revenus correspondant à ces 20 onces ? Quelles sont les fonctions de la propriété que les créanciers n'ont *pas* par rapport aux actionnaires ? Du point de vue légal les créanciers ont même la *priorité* sur les actifs d'une société et sont payés avant les actionnaires. Ils sont par conséquent les vrais propriétaires de ces actifs. On pourrait dire que puisqu'ils ne sont pas actionnaires ils ne participent pas au vote portant sur les décisions de la société, mais il existe de nombreuses situations où les sociétés par ac-

tions émettent des actions *sans droits de vote*, leurs détenteurs ne participant pas aux affaires de l'entreprise, même s'ils touchent une valeur proportionnelle des revenus.

Nous devons en conclure que sur le plan économique et même dans la loi ordinaire il n'y a aucune différence entre les actionnaires et les créanciers prêtant aux producteurs ; tous deux sont également des offreurs de capital, tous deux perçoivent un rendement d'intérêt fixé par le marché général du temps et tous deux possèdent une part proportionnelle des actifs de la compagnie. Les différences entre les deux sont purement techniques et sémantiques. Il est vrai que notre étude n'a porté jusqu'ici que sur l'économie en rotation constante, mais nous verrons que le monde réel de l'incertitude ne change pas les fondements de notre analyse.³⁶

Dans les écrits récents on a de plus en plus reconnu l'identité essentielle entre actionnaires et créanciers, contrairement à la vieille tradition postulant un net clivage entre eux. Mais il est curieux que cette nouvelle littérature interprète cette identité précisément de la mauvaise façon : au lieu de considérer les créanciers comme des propriétaires-actionnaires, elle traite les actionnaires comme des créanciers. Dit autrement la bonne approche est de considérer les créanciers comme de véritables propriétaires partiels de la firme ; or la nouvelle littérature sur ce sujet traite les actionnaires comme de simples créanciers de l'entreprise, conformément à cette nouvelle tradition qui dépeint les employés de la direction comme les véritables propriétaires contrôlant la firme. Les directeurs sont décrits comme possédant en quelque sorte la firme et payant un intérêt aux créanciers ainsi qu'un dividende aux actionnaires, à l'image de ce qui est fait lors du paiement d'un facteur quelconque — et représentant un coût de production fait à contrecœur. En réalité les directeurs ne sont que des agents payés par les actionnaires et ce sont ces derniers qui décident la part de leurs revenus à réinvestir dans l'entreprise et la part à « prendre à la firme » sous la forme de « dividendes ».

La distinction couramment faite entre « dividendes » et « bénéfices non distribués » n'est pas utile à l'analyse économique. Les bénéfices non distribués ne sont pas nécessairement réinvestis ; ils peuvent être sortis des investissements pour être encaissés et distribués plus tard sous la forme de dividendes. Les dividendes, par ailleurs, ne sont pas nécessairement dépensés en consommation : ils peuvent être investis dans une autre entreprise. Cette distinction est donc trompeuse. Les revenus sont

³⁶ « Le créancier est toujours un quasi partenaire du débiteur ou un quasi propriétaire d'une propriété gagée ou hypothéquée. » Mises, *Human Action*, p. 536 [*L'Action humaine*, p. 565]. Voir aussi Fetter, « Recent Discussions of the Capital Concept, » p. 432.

réinvestis ou ne le sont pas ; et tous les revenus de l'entreprise constituent les revenus des propriétaires individuels.

L'épargne peut être canalisée par des intermédiaires avant d'entrer sur le marché des prêts à la production (ou à la consommation). *Trouver* un investissement productif est l'une des tâches des entrepreneurs et il est souvent plus pratique pour tous que l'individu, au lieu de décider lui-même des bons canaux d'investissement, prête ou investisse son argent dans d'autres institutions spécialement créées pour être expertes en investissement. Ces institutions peuvent servir de canaux, réunissant les petites économies d'individus isolés, dont les investissements sont en eux-mêmes trop faibles pour qu'il vaille le coût de leur trouver un marché. Les institutions investissent alors les fonds en connaissance de cause sous la forme de sommes plus importantes. Un exemple typique est celui du *fond d'investissement*, qui vend son propre capital aux individus et utilise ensuite les fonds pour acheter le capital d'autres compagnies. Dans l'ERC l'intérêt touché par l'épargne individuelle au travers d'intermédiaires sera égal à l'intérêt obtenu par des investissements directs moins le coût des services de l'intermédiaire, dont le prix est déterminé sur le marché comme tous les autres prix. Ainsi, si le taux d'intérêt du marché est de 5 % et que le coût des services d'un intermédiaire est de 1 %, ceux qui dans l'ERC placent leur épargne par la méthode pratique du recours à un intermédiaire toucheront un rendement d'intérêt de 4 % sur l'investissement de leurs économies.

Nous avons ainsi vu le peu d'importance du marché des prêts à la production en tant que facteur déterminant et indépendant dans la fixation du taux d'intérêt du marché ou dans le système productif.

Il est dans de nombreux cas pratique de désigner par des termes différents le taux d'intérêt sur les marchés des prêts contractuels et le taux d'intérêt arrivant sous la forme du revenu des investissements consécutif aux marges. Nous pouvons appeler le premier *taux d'intérêt contractuel* (où l'intérêt est fixé à la signature du contrat) et le second *taux d'intérêt naturel* (i.e. l'intérêt venant « naturellement » des investissements dans des processus de production, plutôt que celui officiellement inclus dans un contrat d'échange). Les deux taux d'intérêt coïncideront bien sûr dans l'ERC.

Tout au long de notre analyse nous avons fait une hypothèse implicite qui pourrait être modifiée : que les individus essaieront toujours d'obtenir le rendement d'intérêt le plus élevé. C'est sur cette base que nous avons présenté les actions d'arbitrage et l'uniformité finale de l'ERC. Nous avons supposé que chaque investisseur essaierait de gagner autant qu'il le peut par son investissement. Ceci pourrait ne pas être toujours vrai et les critiques de l'économie ne se sont jamais lassés de re-

procher aux économistes de négliger les fins autres que monétaires. L'économie ne néglige toutefois pas ces fins. En fait l'analyse praxéologique les inclut explicitement. Comme nous l'avons souligné à plusieurs reprises, chaque individu essaie de maximiser son revenu *psychique* et ceci ne se traduira par une maximisation de son revenu *monétaire* que si les autres fins psychiques sont neutres. La facilité avec laquelle l'économie peut s'accommoder de fins non monétaires peut être facilement vue. Supposons que le taux d'intérêt dans la société soit de 5 %. Imaginons cependant qu'il y ait une ligne de production qui dégoûte bon nombre de gens, investisseurs compris. Dans une société où, par exemple, la fabrication d'armes est mal vue, un simple arbitrage n'arrivera pas à rendre les rendements de l'industrie d'armement égaux à ceux des autres industries. Nous ne parlons pas ici du dégoût des consommateurs d'armes qui pourrait, bien entendu, se refléter dans une demande plus faible du produit. Nous parlons du dégoût spécifique des producteurs et plus particulièrement des investisseurs. En raison de cette répulsion psychique, certains investisseurs exigeront un rendement plus élevé dans l'industrie de l'armement que dans les autres industries. Il est possible, par exemple, qu'ils puissent réclamer un rendement d'intérêt de 10 % dans l'industrie de l'armement alors que le taux d'intérêt général est de 5 %. Quels seront alors les facteurs qui devront payer cet escompte plus élevé ? Nous n'anticiperons pas trop les résultats de nos analyses ultérieures en disant que les propriétaires de facteurs *non spécifiques*, c'est-à-dire de facteurs pouvant être employés ailleurs (ou strictement parlant, dont les *services* peuvent être employés ailleurs) n'accepteront certainement pas un rendement monétaire plus bas dans l'industrie de l'armement que dans les autres industries. Dans l'ERC leurs prix dans cette industrie seront donc les mêmes que dans toutes les autres. En fait ils pourraient même être plus élevés si les propriétaires partagent l'antipathie particulière des investisseurs envers une participation à l'industrie de l'armement. La charge représentée par des prix plus bas aux différents stades de la production sera donc supportée par les facteurs *purement spécifiques* à cette industrie, ceux qui *doivent* y être consacrés s'ils veulent simplement rester dans le système productif. Sur le long terme de l'ERC ce ne seront pas des biens du capital, parce que les biens du capital ont toujours besoin d'être reproduits et que les ressources équivalentes peuvent quitter l'industrie petit à petit ou rapidement, selon la durabilité du bien du capital et la durée du processus nécessaire à sa production. Le facteur spécifique pourrait être le travail mais ceci est empiriquement peu probable car le travail est presque toujours un facteur non spécifique pouvant partir vers plusieurs métiers. Il

est donc vraisemblable que ce seront les facteurs spécifique *du sol* qui subiront le gros d'un rendement plus faible.

Le contraire se produira dans le cas d'une industrie à laquelle la plupart des investisseurs désirent fortement participer pour une raison ou pour une autre. Dans ce cas ils accepteront un rendement d'intérêt plus faible dans ce processus de production. La pression de la concurrence du marché obligera, une fois encore, à payer les facteurs non spécifiques au même prix dans toutes les industries, bien que le prix puisse être plus bas si les propriétaires des facteurs désirent particulièrement travailler dans cette industrie. Les prix plus élevés au sein des différents stades de la production sont donc obtenus par les propriétaires des facteurs spécifiques, en général les facteurs du sol.

Le taux d'intérêt tend ainsi toujours à être le même sur tous ses sous-marchés et sous ses diverses formes. Dans l'ERC les taux seront uniformément égaux partout. Cette conclusion doit cependant être modifiée en vue d'indiquer que les taux d'intérêt différeront conformément à une composante « psychique », positive ou négative, suivant qu'il y ait un profond dégoût ou un puissant attrait des investisseurs envers un processus de production particulier.³⁷ Nous pouvons dire que dans le cas d'un attrait particulier les investisseurs « consomment » le plaisir d'investir dans un processus particulier et qu'ils paient le prix d'un rendement plus faible ; dans le cas d'un dégoût particulier, ils facturent davantage en raison de la désutilité particulière. Il convient toutefois de souligner que ces différences de rendement ne se produisent pas si *une seule personne* aime beaucoup ou n'aime pas du tout une certaine industrie mais uniquement s'il y a une somme significative de préférences marquées dans une direction ou dans l'autre. Ce type de consommation, positive ou négative, est partie prenante du processus de production et survient directement lors de cette dernière, à la différence de la consommation ordinaire où elle a lieu à la fin du processus de production.

10. Les forces affectant les préférences temporelles

La praxéologie ne peut jamais fournir d'explication ultime aux préférences temporelles d'un individu. Celles-ci sont déterminées psychologiquement par chaque personne et doivent donc être considérées en dernière analyse comme des données par les économistes. L'analyse praxéologique peut toutefois révéler quelques vérités sur les préférences

³⁷ Des composantes psychiques similaires peuvent intervenir sur le marché des prêts à la consommation — par exemple si un certain emprunteur suscite chez la plupart un puissant attrait ou une forte aversion.

temporelles en utilisant des hypothèses *ceteris paribus*. Ainsi, comme nous l'avons vu plus haut, chaque personne a une préférence temporelle dépendant de son stock monétaire. Un stock plus réduit entraînera un taux de préférence temporelle plus élevé pour chaque unité monétaire demeurant en sa possession, jusqu'à ce que finalement le taux de préférence temporelle devienne infini lorsque les réserves de monnaie — ou plus précisément de monnaie destinée à la consommation — sont suffisamment basses. Dans ce cas on fait varier un élément, le stock monétaire, et l'échelle de valeur est sinon supposée demeurer constante. Nous pouvons ainsi jauger de cette façon les effets d'un changement d'un des déterminants, à savoir le stock monétaire.

En réalité ce n'est pas son stock de *monnaie* qui compte pour ses préférences temporelles mais la valeur *réelle* de son stock monétaire. Dans l'ERC, où le pouvoir d'achat de l'unité monétaire demeure inchangé, les deux sont bien entendu identiques. *Ceteris paribus*, une augmentation de son revenu réel — des ajouts réels à ses réserves de monnaies — feront baisser son taux de préférence temporelle le long de sa courbe. Bien sûr, sur le plan historique, il n'y a aucune raison pour laquelle sa *courbe* de préférence temporelle devrait rester inchangée. Il est cependant important de savoir, pour une courbe inchangée, que son taux de préférence temporelle diminuera.

Il existe d'autres éléments qui entrent en jeu dans la détermination des courbes de préférence temporelle. Supposons par exemple que les gens soient certains que le monde arrive à sa fin à une date donnée dans un futur proche. Que se passerait-il pour les préférences temporelles et pour le taux d'intérêt ? Les hommes s'arrêteraient de faire des provisions pour leurs futurs besoins et d'investir dans tous les processus de production plus longs que le plus court d'entre eux. Les biens futurs deviendraient presque sans valeur par rapport aux biens présents, les préférences temporelles en faveur des biens présents augmenteraient et le taux d'intérêt pur deviendrait presque infini. Inversement si les gens devenaient immortels et restaient en bonne santé suite à la découverte d'un nouveau médicament, les préférences temporelles tendraient à devenir bien plus faibles, il y aurait une grande augmentation de l'investissement et le taux d'intérêt pur chuterait fortement.

11. La structure temporelle des taux d'intérêt

Il est clair que les taux d'intérêt naturels sont grandement flexibles : ils tendent à être uniformes et changent facilement lorsque les anticipations entrepreneuriales évoluent. Dans le monde réel les prix des divers

facteurs et des produits intermédiaires ainsi que ceux des produits finis, sont soumis à des fluctuations continues, comme le sont le prix des titres et le rendement d'intérêt. Il est également clair que le taux d'intérêt des prêts à court terme évolue facilement en cas de changement des conditions. Lorsque le taux d'intérêt naturel évolue les nouveaux prêts portant sur de brèves périodes peuvent facilement s'adapter au changement.

Une difficulté semble toutefois surgir dans le cas des prêts à *long terme* accordés aux producteurs. Voilà apparemment un élément parfaitement rigide dans le système, et qui ne peut s'adapter au taux d'intérêt naturel des investissements qu'après un long délai. Après tout un prêt à 20 ans est contracté à un taux d'intérêt initial demeurant fixe pendant toute la durée du prêt : n'est-ce pas un élément figé ne pouvant pas s'adapter aux conditions et aux évaluations changeantes ? Cette analyse superficielle est incorrecte. Les reconnaissances de dettes à long terme peuvent également être achetées et vendues sur un marché. La plupart de ces dettes à long terme sont appelées des *obligations* et elles s'échangent sur un marché florissant et flexible. Le taux d'intérêt fixé au début n'a pas d'importance. Ainsi, un prêt à long terme de 100 onces fait l'objet d'un contrat à un taux d'intérêt fixe de 5 %, soit 5 onces par an. Si le taux d'intérêt général monte les gens tendront à vendre leurs obligations, qui ne leur rapportait que 5 % et à investir leur argent ailleurs — dans des entreprises, dans des actions d'une entreprise ou dans des prêts à court terme. Cette volonté accrue de vendre des obligations — une hausse de la courbe d'offre — fait baisser le *prix* de l'obligation jusqu'à ce que le *rendement* de l'intérêt soit pour l'acheteur identique au taux d'intérêt général pratiqué ailleurs. Ainsi, si le taux d'intérêt général monte de 5 à 10 %, le prix de l'obligation baissera de 100 à 50, de sorte que le rendement annuel fixe de 5 corresponde à un intérêt rapportant 10 %. L'élément important dans un investissement en obligations n'est pas le taux d'intérêt initial (le rendement fixe sur la valeur « au pair » de l'obligation) mais le *rendement* de l'intérêt par rapport au prix de l'obligation sur le marché. Une baisse générale du taux d'intérêt fera inversement monter le prix de l'obligation au-dessus de sa valeur initiale et fera baisser son rendement en-dessous de 5 %. A mesure que le jour de l'échéance de l'obligation se rapproche, le prix sur le marché de l'obligation se rapproche quant à lui bien sûr rapidement de sa valeur initiale, jusqu'à être vendu à cette valeur puisque le montant remboursé est égal à celle-ci, c'est-à-dire au principal du prêt.

Il est clair que dans l'ERC les taux d'intérêt de toutes les périodes seront égaux. La *tendance* à cette égalité à tout instant a été mise en doute dans le cas de *changements futurs anticipés* du taux d'intérêt. Bien que

peu d'attention ait curieusement été consacrée à ce sujet, la théorie dominante veut que, sur le marché des prêts, il n'y ait pas de tendance à l'égalisation si un changement des taux d'intérêt est anticipé pour le futur proche.³⁸ Supposons que le taux d'intérêt soit actuellement de 5 % et que l'on s'attende à ce qu'il reste à ce niveau. Le taux d'intérêt des prêts sera le même, 5 %, pour toutes les échéances. Supposons au contraire que l'on s'attende à ce que le taux d'intérêt augmente régulièrement dans le futur proche, disons de 1 % par an jusqu'à atteindre 9 % dans quatre ans. Dans ce cas, puisque l'on s'attend à ce que le taux à court terme (disons le taux d'intérêt sur les prêts d'un an ou moins) augmente durant les quatre années à venir, le taux actuel à long terme pour cette période — à savoir le taux actuel pour des prêts d'une durée de cinq ans — sera une moyenne des futurs taux à court terme attendus durant ces années futures. Le taux actuel des prêts à cinq ans sera de $(5 \% + 6 \% + 7 \% + 8 \% + 9 \%) / 5$, soit 7 %. Le taux à long terme sera la moyenne des taux à court terme sur la période en question. Les taux à long terme seront par conséquent proportionnellement plus élevés que les taux à court terme lorsque l'on s'attend à ce que ces derniers augmentent, et plus bas lorsqu'on s'attend à ce que les taux à court terme baissent (voir la figure 54).

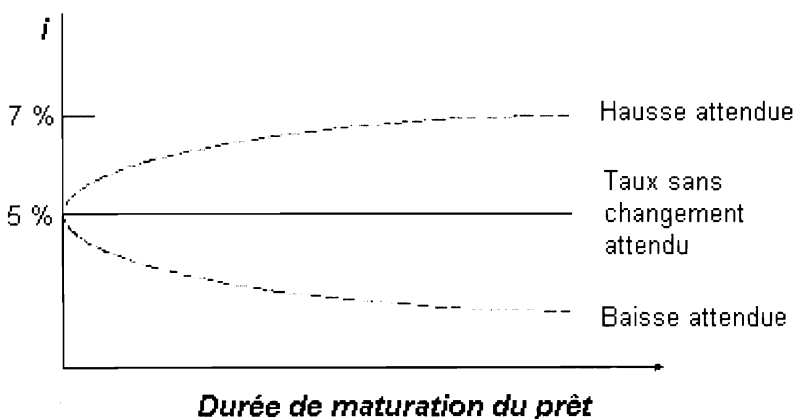


Figure 54 : Taux d'intérêt à long terme conçus comme moyennes des taux d'intérêt à court terme

Il s'agit toutefois d'une théorie qui suppose le problème déjà entièrement résolu. Supposons que l'on anticipe une hausse des taux d'intérêt : pourquoi devrait-elle se limiter à une hausse des *taux à court terme* ?

³⁸ Voir ainsi Friedrich A. Lutz, « The Structure of Interest Rates » dans *Readings in the Theory of Income Distribution*, pp. 499–532.

Pourquoi l'anticipation ne devrait-elle pas s'appliquer aussi aux taux à long terme de sorte qu'ils montent eux aussi ?³⁹ La théorie repose sur l'hypothèse parfaitement intenable qu'elle cherche à prouver, à savoir que les taux à court et à long termes n'ont pas tendance à être égaux. L'hypothèse selon laquelle un changement du taux d'intérêt ne se produira qu'à court terme est totalement infondée et va à l'encontre de notre démonstration selon laquelle les taux à court et à long termes tendent à changer de concert. En outre la théorie repose sur l'hypothèse implicite que les individus se contenteront de demeurer des prêteurs à « court terme » à 5 % pendant que leurs camarades investisseurs gagneraient 7 % sur le marché à long terme, simplement parce qu'ils s'attendent à ce qu'au bout du compte, en restant sur le marché à court terme, ils gagneront une moyenne de 7 %. *Qu'est-ce qui empêche un prêteur actuel à court terme de vendre ses prêts rapportant 5 % sur le moment pour acheter des prêts à 7 % à long terme, d'attendre la hausse présumée des prêts à court terme au-dessus de 7 % au bout de deux ans et de revenir sur le marché à court terme, gagnant alors 8 ou 9 % ?* S'il le fait il ne gagnera pas simplement 7 % comme le postule le diagramme précédent (soit directement par des prêts à long terme soit par une moyenne des prêts à court terme de 5 à 9 %) ; il touchera 7 % + 7 % + 8 % + 9 %, soit une moyenne annuelle de 7,6 %. En essayant de le faire, il mettra en branle un *irrésistible* mouvement d'arbitrage des prêts à court terme vers les prêts à long terme, le taux d'intérêt des premiers augmentant suite aux ventes des prêts sur le marché et celui des prêts à long terme baissant, *jusqu'à ce que le taux d'intérêt soit uniforme dans toute la structure temporelle.*

La même chose se produit dans le cas de l'anticipation d'une future baisse. Les prêts à long terme ne peuvent pas demeurer à l'équilibre en dessous des prêts à court terme pendant un certain temps, car sinon il y aurait un mouvement présent des prêts à long terme vers les prêts à court terme sur le marché, jusqu'à ce que les taux d'intérêt soient égaux dans toute la structure temporelle et que le mouvement d'arbitrage prenne fin.

Le taux d'intérêt tendra ainsi toujours à être uniforme dans toute sa structure temporelle. Que se passe-t-il si l'on s'attend à ce que le taux d'intérêt *change* dans le futur proche ? Dans ce cas il y aura un processus similaire à celui du cas de la spéculation sur les marchandises. Des spéculateurs feront monter le taux d'intérêt dans l'attente d'une hausse im-

³⁹ Depuis l'écriture de ce texte, le professeur Luckett a publié une critique de Lutz en partie similaire. Voir Dudley G. Luckett, « Professor Lutz and the Structure of Interest Rates, » *Quarterly Journal of Economics*, février 1959, pp. 131-144. Voir aussi J.M. Culbertson, « The Term Structure of Interest Rates, » *ibid.*, novembre, 1957, pp. 485-517.

minente ou le feront baisser s'ils anticipent une baisse. A l'évidence, plus on s'attend à ce que la hausse ou la baisse arrive rapidement, plus l'effet sur les spéculateurs sera proportionnellement grand, et plus son impact sera grand sur le mouvement actuel du taux. Dans le cas d'une marchandise les stocks seraient conservés dans l'attente d'une hausse de la demande et du prix, puis mis en vente, accélérant ainsi la transition vers le prix final fixé par les forces de l'offre et de la demande sous-jacentes. De la même façon, la monnaie tendra dans le cas présent à être conservée dans les encaisses monétaires et retenue hors des investissements, jusqu'à ce que le taux atteigne le niveau supérieur attendu, où elle tendra à quitter les encaisses monétaires pour s'ajouter aux investissements si l'on s'attend à ce que le taux d'intérêt diminue. Cette action accélérera la transition vers le taux déterminé par la nouvelle configuration des préférences temporelles fondamentales. Tout comme les erreurs spéculatives vis-à-vis du prix des marchandises entraînent des pertes et suscitent un nouveau changement vers le prix « réel » sous-jacent, les erreurs spéculatives seront ici aussi auto-correctrices et conduiront le taux d'intérêt vers le niveau déterminé par les préférences temporelles sous-jacentes.

Le diagramme de la structure temporelle de l'intérêt tendra dès lors plutôt à être comme celui montré par la figure 55.

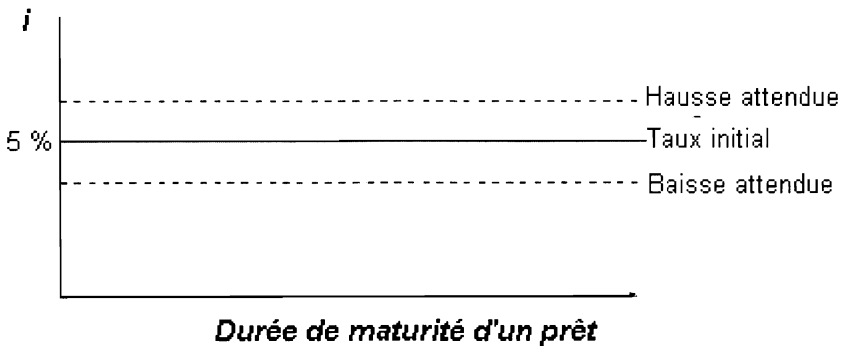


Figure 55 : Structure temporelle des taux d'intérêt

L'absurdité de la séparation des taux d'intérêt à long terme et à court terme devient évidente lorsque l'on se rend compte que le taux d'intérêt de base est le taux d'intérêt naturel des investissements et non l'intérêt sur le marché des prêts à la production. Nous avons déjà vu l'identité essentielle du taux des revenus sur le marché des prêts avec celui du marché des actions. Si nous considérons le marché des actions, il devient évident qu'il n'y a aucune distinction entre les taux des investissements à

long et à court termes. Différentes firmes participent à des stades de production de durées variables ; pourtant le marché des actions égalise le taux d'intérêt pour tous les investissements, mettant tellement de côté les différences de structure temporelle qu'il devient difficile pour de nombreux auteurs de saisir le concept même de période de production. Mais comme les opérations sur le marché des actions et sur le marché des prêts sont fondamentalement les mêmes, il est évident qu'il n'y a aucune différence d'explication causale entre les taux d'intérêt à court et à long termes. Les auteurs qui postulent une différence essentielle entre la nature des taux à long et à court termes ont été induits en erreur par un penchant courant amenant à considérer le marché du temps comme exclusivement confiné au marché des prêts alors qu'en fait ce dernier est un marché entièrement dérivé.⁴⁰

Dans la pratique réelle il peut arriver que le marché à court terme ou à long terme puisse bouger en premier, l'autre marché le suivant par la suite. Celui des deux qui changera en premier dépend des conditions concrètes.⁴¹

Annexe : Schumpeter et l'intérêt à taux zéro

Feu le professeur Joseph Schumpeter avait proposé une théorie de l'intérêt soutenant que le taux d'intérêt serait nul dans l'économie en rotation constante. Il devrait être clair, suite à l'analyse précédente, que le taux d'intérêt (le taux d'intérêt *pur* dans l'ERC) ne pourrait jamais être nul. Il est déterminé par les préférences temporelles individuelles, qui sont toutes positives. Pour soutenir sa position, Schumpeter fut forcé d'affirmer, comme Frank Knight, que le capital se maintient de lui-même en permanence au sein de l'ERC. S'il n'y a pas de problème de maintien, alors il semble qu'il ne soit nullement nécessaire de payer un intérêt afin de préserver la structure du capital. Cette analyse, déjà traitée

⁴⁰ Il est remarquable que dans son étude empirique de la structure temporelle des taux d'intérêt, Charles Walker ait trouvé une tendance irrésistible à l'égalisation des taux d'intérêt, mais qu'il fut forcé de multiplier ses hypothèses afin d'essayer de démontrer qu'il s'agissait là d'une preuve en faveur de la théorie selon laquelle les taux d'intérêt ne s'égalisent pas nécessairement. Charles E. Walker, « Federal Reserve Policy and the Structure of Interest Rates on Government Securities, » *Quarterly Journal of Economics*, février 1954, pp. 19–42. L'article de Walker a le mérite considérable de démontrer l'impossibilité d'un maintien par le gouvernement du différentiel d'intérêt face à la poussée égalisatrice du marché. Cf. Lockett, « Professor Lutz and the Structure of Interest Rates, » note de la page 143.

⁴¹ Voir Mises, *Human Action*, p. 541 [*L'Action humaine*, p. 571].

plus haut, découle apparemment de l'état statique de J.B. Clark et semble s'en déduire purement *par définition*, puisque la valeur du capital est conservée par définition dans l'ERC. Mais ceci ne constitue bien entendu en rien une réponse ; la question importante est : *Comment* cette constance est-elle maintenue ? Et la seule réponse possible est qu'elle l'est par les décisions des capitalistes poussés par le taux du rendement de l'intérêt. Si le taux de l'intérêt payé était nul, il s'ensuivrait une consommation complète du capital.⁴²

La critique convaincante par Mises et Robbins de la théorie de l'intérêt à taux zéro de Schumpeter, que nous avons essayé de présenter ci-dessus, a été attaquée par deux disciples de Schumpeter.⁴³ Premièrement ils nient que la constance du capital soit supposée par définition dans l'ERC de Schumpeter ; elle serait au lieu de cela « déduite des conditions du système ». Quelles sont ces conditions ? Il y a d'abord l'absence d'incertitude concernant l'avenir. Ceci semble être en fait une condition valant pour toute ERC. Mais Clemence et Doody ajoutent : « Il n'y a pas non plus de préférence temporelle à moins que nous ne l'introduisons comme hypothèse spécifique, auquel cas elle peut être positive ou négative selon les préférences, et il n'est pas nécessaire d'en discuter plus longtemps. » Avec une telle idée de la préférence temporelle, il n'y a effectivement rien à dire. L'intérêt pur, exigeant de payer un intérêt, est entièrement fondé sur la préférence temporelle et si nous

⁴² Voir Mises, *Human Action*, pp. 527-529 [*L'Action humaine*, pp. 556-558]. Voir aussi Lionel Robbins, « On a Certain Ambiguity in the Conception of Stationary Equilibrium » dans *Readings in Economic Analysis* édité par Richard V. Clemence, (Cambridge : Addison-Wesley Press, 1950), I, p. 176 et suivantes.

⁴³ Richard V. Clemence et Francis S. Doody, *The Schumpeterian System* (Cambridge : Addison Wesley Press, 1950), pp. 28-30.

supposons nonchalamment que cette dernière n'existe pas ou qu'elle n'a aucune influence notable, alors on en déduit facilement que le taux d'intérêt pur est nul. La « preuve » de ces auteurs consiste simplement à ignorer le fait puissant et universel de la préférence temporelle.⁴⁴

⁴⁴ Comme ce fut le cas avec tous les théoriciens qui ont essayé de nier la préférence temporelle, Clemence and Doody mettent rapidement de côté *les prêts à la consommation*. Comme l'avait souligné Frank A. Fetter il y a plusieurs années, seule la préférence temporelle peut intégrer l'intérêt sur les prêts à la consommation comme à la production en une explication unifiée unique. Les prêts aux consommateurs sont clairement dissociés des explications de l'intérêt fondées sur la « productivité » et ils sont évidemment dus à la préférence temporelle. Cf. Clemence et Doody, *The Schumpeterian System*, note de la page 29.

7

Production : la détermination générale du prix des facteurs

1. L'imputation de la valeur actualisée du produit marginal

Jusqu'à présent nous avons étudié le taux d'intérêt tel qu'il serait déterminé dans l'économie en rotation constante, c'est-à-dire tel qu'il *tend* à être déterminé dans le monde réel. Nous allons maintenant étudier la détermination du prix des divers facteurs de production dans les mêmes conditions, c'est-à-dire telle qu'elle tend à se produire dans le monde réel et telle qu'elle se produirait dans l'économie en rotation constante.

A chaque fois que nous avons abordé la détermination du prix des facteurs productifs, nous avons parlé du prix d'une *unité de leurs services*, c'est-à-dire du prix de leur *location*. Afin de mettre de côté l'analyse de la détermination du prix des facteurs en tant que « tous », représentant une série des services unitaires futurs, nous avons supposé qu'aucun homme d'affaires n'achetait de facteurs (que ce soit le sol, le travail ou les biens du capital) directement et qu'il se contentait d'acheter des unités de services de ces facteurs. Nous continuerons pour le moment à faire cette hypothèse. Nous abandonnerons plus tard cette hypothèse restrictive et étudierons le prix des facteurs en tant que tous.

Au chapitre 5 nous avons vu que lorsque tous les facteurs sont spécifiques il n'existe aucun principe de détermination du prix que nous puissions offrir. En pratique la seule chose que l'analyse économique puisse dire au sujet de la détermination du prix des facteurs productifs dans ce cas, c'est que la négociation volontaire entre les propriétaires des facteurs réglera la question. Tant que les facteurs sont tous purement spécifiques l'analyse économique peut difficilement en dire plus sur les dé-

terminants de leur prix. Quelles doivent donc être les conditions pour que nous puissions être plus précis quant à la détermination du prix des facteurs ?

L'explication actuellement à la mode sur ce sujet tourne autour du caractère *fixe* ou *variable* de la proportion des divers facteurs utilisés de manière combinée pour obtenir une unité du produit. Si les facteurs ne peuvent être combinés que dans certaines proportions fixes pour produire une quantité donnée du produit, alors, prétend-on, il ne peut y avoir de prix bien déterminé ; si les proportions des facteurs peuvent être modifiées pour produire un résultat donné, alors le prix de chaque facteur peut être isolé et déterminé. Examinons cette affirmation. Supposons qu'un produit valant 20 onces d'or soit produit par trois facteurs, tous purement spécifiques à cette production. Supposons que les proportions soient variables, de sorte qu'un produit valant 20 onces puisse être fabriqué soit par 4 unités du facteur *A*, 5 unités du facteur *B* et 3 unités du facteur *C*, soit par 6 unités de *A*, 4 unités de *B* et 2 unités de *C*. Comment cela aidera-t-il l'économiste à dire quoi que ce soit de plus à propos du prix de ces facteurs que le fait qu'il sera déterminé par la négociation ? Les prix seront ici encore déterminés par la négociation et il est évident que la possibilité de faire varier la proportion des facteurs ne nous aide pas le moins du monde à déterminer la valeur ou la part spécifique de chaque produit particulier. Comme chaque valeur est purement spécifique il n'existe aucun moyen nous permettant d'affirmer analytiquement comment le prix d'un facteur est obtenu.

L'importance fallacieuse mise sur la variabilité des proportions comme base de la détermination du prix des facteurs par la littérature actuelle résulte de la méthode d'analyse aujourd'hui dominante. Une firme typique unique est prise en compte, son prix de vente et *les prix des facteurs étant donnés*. Puis la proportion des facteurs est supposée pouvoir varier. Il peut ainsi être montré que si le prix du facteur *A* augmente par rapport à celui de *B*, alors la firme utilisera moins de *A* et davantage de *B* dans la fabrication du produit. A partir de là on déduit des courbes de demande pour chacun des facteurs et les prix de ces derniers sont alors obtenus.

Les erreurs de cette approche sont nombreuses. La principale consiste à baser une explication causale de la détermination du prix d'un facteur sur *l'hypothèse que les prix des facteurs sont donnés*. Contrairement à ce qui est fait là, nous ne pouvons pas expliquer le prix des facteurs en les supposant donnés dès le début de l'analyse.¹ On suppose ensuite que le

¹ La tendance mathématique au remplacement des concepts de cause et d'effet par la détermination mutuelle a contribué à la volonté de pratiquer le raisonnement circulaire. Voir Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and

prix d'un facteur change. Mais *comment* ce changement peut-il avoir lieu ? Il n'existe pas de changements sans cause sur le marché.

Il est vrai que ceci constitue la façon dont le marché se présente à une firme typique. Mais se focaliser sur une firme unique et sur la réaction de son propriétaire n'est pas la voie adéquate pour parvenir à la théorie de la production : elle est au contraire trompeuse, comme dans le cas présent. Dans la littérature actuelle cet accent mis sur la firme unique plutôt que sur l'interdépendance des firmes dans l'économie a conduit à construire dans le cadre de la théorie de la production un édifice hautement compliqué et en grande partie sans valeur.

Toute cette discussion sur les proportions fixes et variables est en fait technique et non économique, et ce seul fait aurait dû alerter les auteurs qui font du caractère variable la clé de leur explication des prix.² La seule conclusion technique que nous connaissons grâce la *praxéologie* pure est la loi des rendements, déduite au début du premier chapitre. D'après la loi des rendements il existe un optimum de la proportion des facteurs, les autres facteurs étant donnés, dans l'obtention de tout produit. Cet optimum peut correspondre aux *seules* proportions permettant de produire le bien, ou il peut correspondre à une répartition des proportions parmi d'autres. Le premier cas est celui de proportions fixes, le second celui de proportions variables. Les deux cas sont compris dans la loi plus générale des rendements et nous verrons que notre analyse du prix des facteurs se base uniquement sur cette loi praxéologique et non sur des hypothèses techniques plus restrictives.

La question clé n'est en fait pas celle de la variabilité mais de la *spécificité* des facteurs.³ Pour qu'il y ait détermination du prix des facteurs, il faut que les facteurs soient *non spécifiques* et qu'ils soient utiles dans plusieurs processus de production. Ce sont les prix de ces facteurs non spécifiques qui sont déterminés. Si, dans un cas particulier, un seul facteur est spécifique, alors son prix est lui aussi déterminé : c'est la différence résiduelle entre la somme du prix des facteurs non spécifiques et le prix du facteur commun. Mais quand il y a plus d'un facteur spécifique

and Welfare Economics, » p. 236 ; et Kauder, « Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School. »

² A l'évidence plus la période temporelle est longue, plus les proportions d'un facteur tendront à être variables. Sur le plan technique des durées variables sont nécessaires pour réarranger les différents facteurs.

³ Ce qui justifie la conclusion de Mises, *Human Action*, p. 336, comparée par exemple à l'analyse de George J. Stigler dans *Production and Distribution Theories*. Mises ajoute une restriction importante : si les facteurs sont utilisés dans *tous* les processus suivant les mêmes proportions fixes, alors là aussi seule la négociation peut déterminer leur prix.

dans chaque processus, seul le prix résiduel *cumulé* est déterminé et le prix de chacun des facteurs spécifiques ne peut être déterminé que par la négociation.

Pour arriver aux principes de la détermination du prix, sautons d'abord à la conclusion et retraçons ensuite le processus permettant d'y parvenir. Tout capitaliste essaiera d'employer un facteur (ou plutôt les services d'un facteur) au prix qui sera au moins *inférieur à la valeur actualisée (escomptée) de son produit marginal*. La *valeur du produit marginal* correspond au revenu monétaire pouvant être attribué, ou « imputé », à une unité de service du facteur. C'est une valeur du produit « marginal » parce que l'offre du facteur se fait par unités discrètes. Cette VPM (valeur du produit marginal) est *actualisée*, escomptée au taux de préférence temporelle de la société, c'est-à-dire au taux d'intérêt en cours. Supposons par exemple qu'une unité d'un facteur (disons la valeur journalière d'une certaine parcelle de terrain ou la valeur d'un jour d'effort d'un certain travailleur) donne, de manière imputable, à la firme un produit qui sera vendu dans un an pour 20 onces d'or. La VPM de ce facteur est de 20 onces. Mais c'est un bien futur. La *valeur présente (actualisée) du bien futur*, et c'est cette valeur actualisée qui est achetée *aujourd'hui*, sera égale à la VPM escomptée au taux d'intérêt en vigueur. Si le taux d'intérêt est de 5 %, la VPM actualisée sera de 19 onces. Pour l'employeur — le capitaliste — le montant maximum que vaut l'unité du facteur est donc désormais de 19 onces. Le capitaliste voudra bien acheter ce facteur à tout prix inférieur ou égal à 19 onces.

Supposons maintenant que le ou les propriétaires capitalistes d'une entreprise paient 15 onces par unité à ce facteur. Comme nous le verrons en plus grand détail par la suite, ceci veut dire que le capitaliste fait un *profit pur* de 4 onces car il touche 19 onces de la vente finale. (Il obtient 20 onces lors de la vente finale, mais une once résulte de sa préférence temporelle et de l'attente et ne constitue pas un profit pur ; les 19 onces sont la *valeur actualisée* de sa vente finale.) Cependant, le voyant, d'autres entrepreneurs s'engouffreront dans la brèche pour récolter ces profits. Ces capitalistes devront retirer le facteur au premier capitaliste et pour cela payer plus de 15 onces, disons 17. Ce processus continue jusqu'à ce que le facteur rapporte sa pleine VAPM (valeur actualisée du produit marginal) et qu'il ne reste plus aucun profit pur. Le résultat est que dans l'ERC tout facteur pouvant être isolé rapportera sa VAPM et que celle-ci sera son prix. Ainsi, chaque facteur rapportera sa VAPM et le capitaliste gagnera le taux d'intérêt du moment pour acheter des biens futurs avec son épargne. Dans l'ERC, comme nous l'avons vu, tous les capitalistes percevront le même taux d'intérêt et aucun profit pur ne sera fait. Le prix de vente d'un bien sera nécessairement égal à la somme des

VAPM de ses facteurs augmentée du taux du rendement de l'intérêt sur les investissements.

Il est clair que si la valeur marginale d'une unité spécifique des services d'un facteur peut être isolée et déterminée, alors la pression concurrentielle du marché obligera *son prix à être égal à sa VAPM dans l'ERC*. Tout prix supérieur à la valeur actualisée du produit marginal des services d'un facteur sera refusé par un capitaliste ; tout prix inférieur sera poussé à la hausse par les actions concurrentielles des entrepreneurs se disputant ces facteurs par l'intermédiaire d'offres à des prix plus élevés. Ces actions conduiront dans le premier cas à la disparition des pertes et dans le second à la disparition du profit pur, lorsque l'heure de l'ERC sera venue.

Quand un facteur peut être isolé, c'est-à-dire si la valeur estimée de ses services peut être séparée de celles des autres facteurs, alors son prix tendra toujours à s'établir au niveau de sa VAPM. Le facteur ne peut manifestement pas être isolé si, comme il a été dit dans la note 3 du présent chapitre, il doit toujours être combiné avec un autre facteur particulier dans des proportions fixes. Si cela se produit, alors seul le prix du produit cumulé des facteurs peut être donné, les prix individuels ne pouvant être quant à eux déterminés qu'au travers de la négociation. De plus, comme nous l'avons dit, si les facteurs sont purement spécifiques au produit, quelle que soit la variabilité des proportions utilisées dans leur combinaison, ils ne pourront pas être isolés.

Ce sont dès lors les facteurs non spécifiques qui peuvent être directement isolés ; un facteur spécifique peut l'être s'il est le seul facteur spécifique dans la combinaison, auquel cas son prix est donné par la différence entre le prix du produit et la somme des prix des facteurs non spécifiques. Mais par quel processus le marché isole-t-il et détermine-t-il la part (la VPM d'une certaine unité d'un facteur) du revenu obtenu par la production ?

Revenons à la loi fondamentale de l'utilité. Quelle sera la valeur marginale d'une unité d'un bien ? Elle sera égale à l'évaluation que l'individu fait de la fin qui devrait demeurer insatisfaite si l'unité était retirée. Si un homme possède 20 unités d'un bien et que les utilisations qui en sont faites sont classées de 1 à 20 sur son échelle de valeur (1 étant le classement le plus élevé), alors la perte d'une unité — quelle que soit la fin qu'elle satisfait *actuellement* — équivaudra à la perte de l'utilisation classé 20ème sur son échelle. Par conséquent l'utilité marginale d'une unité du bien est classée au numéro 20 sur l'échelle de valeur de l'individu. Toute unité supplémentaire acquise satisfera la fin la mieux classée *parmi celles non encore satisfaites*, c'est-à-dire de numéro 21 — rang nécessairement *inférieur* aux fins déjà satisfaites. Plus le

stock d'un bien est grand, plus la valeur de son utilité marginale est donc basse.

Une analyse similaire peut aussi être appliquée à un bien de production. Une unité d'un bien de production sera évaluée d'après le revenu qui serait perdu si une unité du bien l'était. Ceci peut être déterminé par la connaissance qu'a l'entrepreneur de son « rôle dans la production », c'est-à-dire des diverses manières dont les facteurs peuvent être techniquement combinés pour fabriquer certains produits, et par son estimation de la courbe de demande des acheteurs de son produit, c'est-à-dire des prix qu'ils seraient prêts à payer pour se le procurer. Supposons maintenant qu'une firme combine des facteurs de la façon suivante :

$$4 X + 10 Y + 2 Z \rightarrow 100 \text{ onces d'or.}$$

Quatre unités de X plus dix unités de Y plus deux unités de Z donnent un produit vendu à 100 onces d'or. Supposons maintenant que l'entrepreneur estime que si une unité de X était éliminée il se produirait la chose suivante :

$$3 X + 10 Y + 2 Z \rightarrow 80 \text{ onces d'or.}$$

La perte d'une unité de X , les autres facteurs restant constants conduit à une perte de *revenu brut de 20 onces d'or*. Ceci constitue alors la valeur du produit marginal d'une unité dans ce cas et pour cet usage.⁴

Le processus est également réversible. Supposons ainsi que la firme produise à présent suivant ces dernières proportions et récolte 80 onces d'or. Si elle ajoute une quatrième unité de X à la combinaison, les autres quantités restant constantes, elle gagnera 20 onces d'or de plus. Ici aussi, par conséquent, la VPM de cette unité est de *20 onces d'or*.

Cet exemple faisait implicitement l'hypothèse d'un cas de proportions variables. Que se passe-t-il si les proportions sont nécessairement figées ? Dans ce cas la perte d'une unité de X exigerait de renoncer à des quantités proportionnelles de Y , Z , etc. La combinaison des facteurs basée sur 3 X serait alors la suivante :

$$3 X + 7,5 Y + 1,5 Z \rightarrow 75 \text{ onces d'or.}$$

(en supposant qu'il n'y a aucun changement de prix du produit final)

Avec des proportions fixes, la valeur du produit marginal du facteur variable serait donc plus grande, dans ce cas de 25 onces d'or.⁵

⁴ Strictement parlant nous devrions utiliser des VPM *actualisées* ici, mais ne prendre en compte que les VPM à ce stade a pour seule conséquence de simplifier les choses.

⁵ Nous postulons ici que des quantités égales de facteurs produisent des quantités égales de produit. La fameuse question de la validité de cette condition

Ignorons pour le moment les variations de la VPM *au sein* de chaque processus de production et considérons uniquement les variations de VPM entre différents processus. Ceci est fondamental car, après tout, il est nécessaire d'avoir un facteur utilisable dans plus d'un processus de production avant que sa VPM puisse être isolée. Inévitablement la VPM différera alors entre les processus, car les diverses combinaisons des facteurs et les prix des produits seront différents. Pour chaque facteur il existe dès lors une liste d'investissements possibles dans divers processus de production, chacun ayant une VPM différente. Les VPM (ou, plus exactement, les VPM actualisées), peuvent être classées par ordre décroissant. Par exemple, pour le facteur *X*:

25 onces
24 onces
22 onces
21 onces
20 onces
19 onces
18 onces
14 onces
etc.

Supposons que nous partions dans l'économie avec un stock nul du facteur et que nous ajoutions ensuite une unité. Où cette unité sera-t-elle employée ? Il est évident qu'elle le sera pour l'usage ayant la plus grande VAPM. La raison en est que les capitalistes des divers processus de production se feront concurrence pour l'usage du facteur. Mais l'usage pour lequel la VAPM est de 25 peut emporter l'unité du facteur devant les autres concurrents et ne peut le faire au bout du compte qu'en payant l'unité 25 onces d'or. Lorsque la deuxième unité du stock arrive dans la société, elle part vers le deuxième usage le mieux classé à un prix de 24 onces, et un processus similaire se produit à mesure que de nouvelles unités s'ajoutent. *Au fur et à mesure qu'une offre nouvelle s'ajoute, la valeur du produit marginal d'une unité diminue. A l'inverse, si l'offre (c'est-à-dire l'offre totale dans l'économie) d'un facteur diminue, la va-*

(parfois énoncée dans un langage mathématique prétentieux comme la question de « la linéarité et de l'homogénéité de la fonction de production ») est facilement résolue si nous nous rendons compte que la proposition : des causes égales produisent des résultats égaux est l'axiome technique majeur dans la nature. Tous les cas qui semblent réfuter cette règle ne le font qu'en apparence ; en réalité les exceptions supposées impliquent toujours une certaine « indivisibilité » où l'un des facteurs, en fait, ne peut pas être modifié proportionnellement avec les autres.

leur du produit marginal augmente. Les mêmes lois s'appliquent bien entendu à la VAPM, car il s'agit simplement de la VPM actualisée avec un facteur commun, le taux d'intérêt pur du marché. Ainsi, à mesure que l'offre augmente, une liste de plus en plus grande des emplois disponibles sera utilisée, et les VPM obtenues seront de moins en moins importantes.

Sur un graphique, nous pouvons considérer que cette situation est celle de la figure 56.

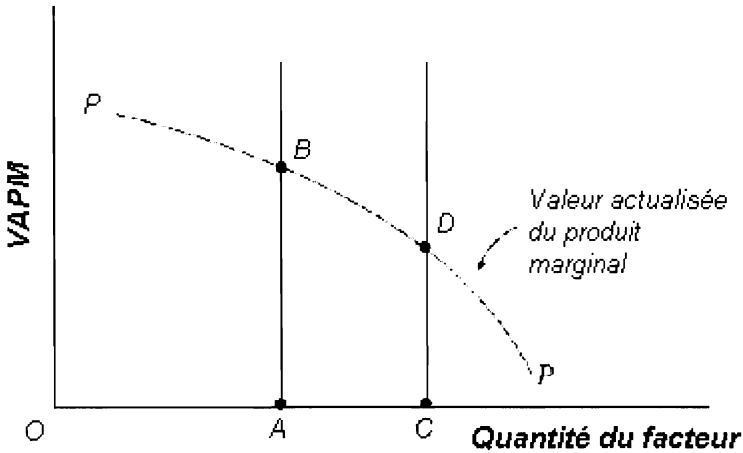


Figure 56 : Influence de l'offre d'un facteur sur la valeur de son produit marginal

La ligne PP est la courbe de la valeur du produit marginal (ou de la VPM actualisée) d'un facteur. Elle est *toujours décroissante* lorsque l'on part vers la droite, parce que les nouvelles unités offertes vont toujours vers les usages les plus productifs en termes de revenu. L'axe horizontal représente la quantité offerte du facteur. Quand l'offre est OA, la VPM est AB. Quand l'offre est supérieure à OC, la VPM est inférieure à CD.

Disons qu'il y a 30 unités du facteur X disponibles dans l'économie et que la VPM correspondant à cette offre est de 10 onces. Le prix de la 30ème unité tendra alors à être de 10 onces et sera de 10 onces dans l'ERC. Ceci découle de la tendance du prix d'un facteur à être égal à sa VPM. Mais nous devons nous rappeler qu'il existe une tendance inexorable à l'uniformité du prix de toutes les unités d'un bien sur l'ensemble du marché. Ceci doit s'appliquer à un facteur productif tout autant qu'à un autre bien. En fait cela résulte de la loi fondamentale de l'utilité que nous avons étudiée. Car, comme les unités d'un facteur sont par défini-

tion interchangeables, la valeur d'une unité sera égale à la valeur de toutes les autres à tout instant. La valeur de chaque unité d'un bien sera égale à celle de l'usage le moins bien classé et actuellement rempli par une unité. Dans le cas présent, chaque unité du facteur aura un prix de 10 onces d'or.

Supposons par exemple que le propriétaire de l'unité du facteur au service de l'usage le mieux classé dans notre liste demande à percevoir comme prix 24 onces au lieu de 10 onces. Dans ce cas le capitaliste de cette ligne de production peut refuser de louer les services de ce facteur et de surenchérir sur l'unité employée dans un usage moins bien classé, disons en payant 10,5 onces pour celle-ci. La seule possibilité restant au propriétaire du facteur ayant demandé 24 onces est de remplacer l'autre facteur, employé à un usage de rang inférieur, à 10 onces. En fait tous les facteurs bougeront jusqu'à ce que les prix qu'ils peuvent obtenir soient uniformes sur l'ensemble du marché de leurs services.

Le prix de X est dès lors déterminé à 10 onces. Il l'est par la VPM (ou plutôt la VAPM) de l'offre, qui décroît lorsque l'offre augmente et vice versa. Supposons que Y soit un facteur non spécifique et que Z soit un facteur *spécifique* au processus particulier considéré plus haut. Supposons de plus que, par un processus analogue, la VAPM et donc le prix de Y s'établissent à deux onces.

A ce stade nous devons réintroduire le concept de la production *au sein* de chaque ligne. Nous avons discuté des VPM des facteurs transférés d'un usage vers un autre. Dans notre exemple une unité de X peut avoir une VPM (ou une VAPM) de 20 onces dans un usage particulier ; or son prix, tel qu'il est déterminé par la VPM de l'usage le moins bien classé dans lequel il est employé, est de 10 onces. Ceci signifie que, dans cet usage, le capitaliste loue pour 10 onces un facteur qui lui en rapporte 20. Encouragé par ce profit il louera davantage d'unités du facteur, jusqu'à ce que la VPM dans cet usage soit égale à la VPM dans l'usage le moins bien classé, c'est-à-dire jusqu'à ce qu'elle soit égale au prix du facteur : 10 onces. Le même processus se produira pour tous les autres usages. La tendance sera donc toujours (et elle se réalisera toujours dans l'ERC) à ce que *la VAPM d'un facteur soit identique pour toutes les lignes de production*. Nous verrons bientôt pourquoi l'achat plus important d'un facteur y compris au sein d'une même ligne fera baisser la VPM dans celle-ci.

Supposons ainsi que les prix de X et Y soient respectivement de 10 et de 2 onces et que tous les capitalistes aient arrangé leur production de façon à ce que dans chaque ligne la VAPM de chacun de ces deux facteurs soit égale à son prix. Supposons en outre que le point d'équilibre pour cet usage particulier soit la combinaison :

$$3 X + 10 Y + 2 Z \rightarrow 80 \text{ onces d'or.}$$

En y substituant les prix donnés plus haut de X et Y :

$$30 + 20 + 2 Z \rightarrow 80 \text{ onces d'or.}$$

$$2 Z \rightarrow 30 \text{ onces d'or.}$$

$$Z \rightarrow 15 \text{ onces d'or.}$$

Par conséquent $Z = 15$ onces d'or.

Le prix du facteur spécifique Z , résidu des autres facteurs, est donc déterminé à 15 onces.

Il est évident que l'impact d'un changement de la demande des consommateurs pour un facteur spécifique sera bien plus grande, dans un sens ou dans l'autre, qu'elle ne le sera pour le prix de l'emploi d'un facteur non spécifique.

On comprend maintenant clairement pourquoi l'on peut être tenté, dans l'analyse du prix des facteurs, de considérer que pour la *firme* les prix des facteurs sont des données externes et qu'elle adapte tout simplement sa production à ces prix. Toutefois, du point de vue analytique, il devrait être évident que le vecteur de l'ensemble des VPM est le facteur déterminant, et que le processus le moins bien classé en termes de VPM transmettra, par l'intermédiaire du prix des facteurs, son message, pour ainsi dire, aux différentes firmes, chacune utilisant le facteur à un niveau tel que sa VAPM soit alignée avec son prix. Mais le facteur déterminant ultime est la courbe de VAPM et non le prix du facteur. Pour faire la distinction nous pouvons appeler *vecteur de la VAPM générale* d'un facteur le vecteur total de toutes ses VAPM, et *vecteur de la VAPM particulière* le vecteur spécial des VAPM *au sein* d'un processus ou d'un stade de production particulier. Le vecteur de la VAPM *générale* détermine le prix du stock d'un facteur, puis les vecteurs de la VAPM *particulière* de chaque processus de production s'alignent de sorte que les VAPM du facteur soient égales à son prix. La figure 56 ci-dessus donnait la courbe de VAPM *générale*. Les VPM particulières sont des sous-vecteurs du vecteur plus large regroupant toutes les possibilités — le vecteur de la VPM générale.

En résumé le prix des facteurs productifs sont déterminés comme suit : Quand un facteur peut être isolé son prix tendra vers la valeur actualisée de son produit marginal et sera égal à cette VAPM dans l'ERC. Un facteur pourra être isolé s'il est non spécifique, c'est-à-dire s'il est utile dans plus d'un processus de production ou si c'est le *seul* facteur non spécifique d'un processus. Le prix d'un facteur non spécifique s'établira à sa VAPM, telle que déterminée par le vecteur de la VAPM générale, vecteur de toutes les VAPM possibles, étant données diverses unités du stock dans l'économie. Comme les usages les plus producteurs

de valeur seront retenus en priorité, et que les moins producteurs de valeur seront abandonnés en premier, la courbe de la VPM générale diminue lorsque l'offre augmente. Les diverses VPM particulières au sein des différents processus seront arrangées de manière à être égales au prix du facteur établi par la VAPM générale. La VAPM imputée à un facteur spécifique est la différence résiduelle entre le prix du produit et la somme des prix des facteurs non spécifiques.

L'utilité marginale d'une unité d'un bien est déterminée par la courbe d'utilité marginale décroissante d'un individu évaluant une certaine quantité, un certain stock de ce bien. De la même façon le prix sur le marché d'un bien de consommation est déterminé par la courbe — décroissante — de la demande globale des consommateurs et par son intersection avec le stock ou l'offre existante du bien. Nous cherchons ici à étudier le problème encore plus en détail et à trouver la réponse à deux questions générales : Qu'est-ce qui détermine le prix des facteurs de production sur le marché et qu'est-ce qui détermine la quantité des biens qui seront produits ? Nous avons vu dans cette section que le prix d'un facteur est déterminé par l'intersection de la courbe décroissante de sa productivité marginale générale en valeur (actualisée) et de la courbe de l'offre existante (du stock) du facteur dans l'économie.

2. La détermination de la Valeur Actualisée du Produit Marginal

A. L'actualisation

Si la VAPM détermine le prix des services d'un facteur non spécifique, qu'est-ce qui détermine l'allure et la position de la courbe de VAPM ? En premier lieu, il est par définition clair que la courbe de VAPM est la courbe de VPM du facteur *actualisée*. Il n'y a aucun mystère dans l'*actualisation* : comme nous l'avons dit, la VPM du facteur est escomptée conformément au taux d'intérêt pur en vigueur sur le marché. La relation entre la courbe de VPM et la courbe de VAPM peut être illustrée par la figure 57.

L'offre du facteur est la ligne EF à la quantité donnée OE . La ligne pleine représente la courbe de VPM pour diverses quantités offertes. La VPM de l'offre OE est EA . La ligne brisée D_1D_1 est la courbe de la valeur actualisée du produit marginal pour un certain taux d'intérêt. Comme elle est escomptée, elle est uniformément plus basse que la courbe de VPM. En termes absolus elle est relativement plus basse à la gauche du graphique parce qu'une même diminution en pourcentage entraîne une baisse absolue plus forte là où la quantité est la plus grande. La VAPM pour l'offre OE est égale à EB . EB sera le prix du facteur dans

l'économie en rotation constante. Supposons maintenant que le taux d'intérêt augmente, suite bien entendu à une hausse des préférences temporelles. Ceci veut dire que le taux d'escompte pour toutes les VPM hypothétiques sera plus élevé et que les niveaux absolus se situeront plus bas. La nouvelle courbe de VAPM est donnée par la ligne en pointillés D_2D_2 . Le nouveau prix pour la même offre du facteur est EC , prix inférieur au précédent.

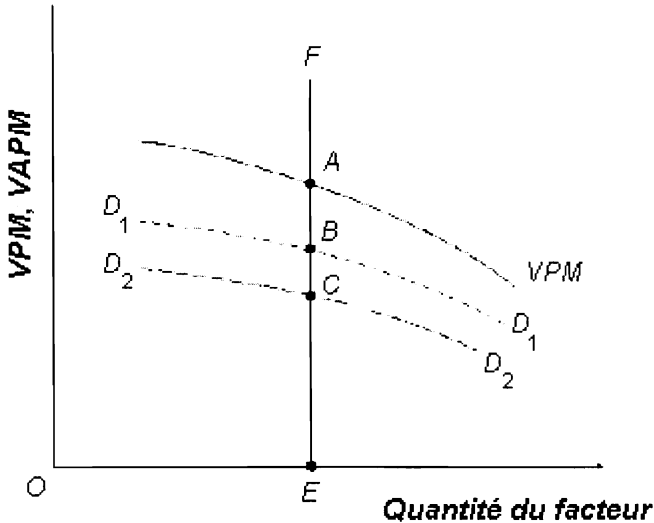


Figure 57 : Effets des changements du taux d'intérêt sur la valeur actualisée du produit marginal quand l'offre du facteur évolue

L'un des déterminants de la courbe de VAPM est donc le taux d'escompte (d'actualisation) et nous avons vu plus haut que ce taux d'escompte est déterminé par les préférences temporelles individuelles. Plus le taux d'escompte sera élevé, plus la VAPM tendra à être basse et, par conséquent, plus le prix du facteur sera bas ; plus le taux d'intérêt est faible, plus la VAPM et le prix du facteur sont élevés.

B. Le produit physique marginal

Qu'est-ce que qui détermine alors la position et l'allure de la courbe de VPM ? Qu'est ce que la valeur du produit marginal ? C'est le montant du revenu pouvant être attribué à une unité d'un facteur. Et ce revenu dépend de deux éléments : (1) la quantité physique du produit fabriquée et (2) le prix de ce produit. Si le marché estime qu'une heure du facteur X produit une valeur de 20 onces d'or, ce peut être parce qu'une heure produit vingt unités physiques du produit, qui sont vendues au prix d'une

once d'or l'unité. Ou cette même VPM peut résulter de la fabrication de 10 unités du produit, vendues à 2 onces d'or l'unité, etc. Bref, *la valeur du produit marginal des services d'une unité d'un facteur est égale à son produit physique marginal multiplié par le prix de ce produit.*⁶

Étudions donc les déterminants du produit physique marginal (PPM). En premier lieu il ne peut pas y avoir de courbe générale de PPM, pour la simple raison que les unités *physiques* des divers biens ne sont pas comparables. Comment une douzaine d'œufs, une livre de beurre et une maison pourraient-elles être comparées en termes *physiques*? Or le même facteur peut être utile dans la production de n'importe lequel de ces biens. Il ne peut donc y avoir de courbe de PPM qu'exprimée en termes *particuliers*, c'est-à-dire en fonction de chaque processus de production particulier où le facteur peut être amené à participer. Pour chaque processus de production il existera vis-à-vis du facteur une courbe de production physique marginale ayant une certaine allure. Le PPM d'un stock *dans ce processus* sera la quantité physique du produit imputable à une unité de ce facteur, c'est-à-dire la quantité du produit qui serait perdue si une unité du facteur était enlevée. Si la quantité du facteur dans le processus est augmentée d'une unité, les autres facteurs restant les mêmes, alors la PPM du stock devient la quantité physique supplémentaire de produit qui peut être obtenue par l'ajout de cette unité. La quantité du facteur qui compte pour les courbes de PPM n'est pas la quantité totale dans la société mais la quantité présente *dans chaque processus*, car les courbes de PPM sont établies séparément pour chaque processus.

(1) La loi des rendements

En vue d'étudier la courbe de PPM plus en détail, rappelons la loi des rendements, établie au chapitre 1. D'après cette loi, vérité éternelle de l'action humaine, si l'on fait varier la quantité d'un facteur et que la quantité des autres facteurs reste constante, il y a un point pour lequel le produit physique par facteur est maximal. Le produit physique par facteur peut être qualifié de *produit physique moyen* (PPMoy). La loi énonce en outre qu'avec une quantité de facteur supérieure ou inférieure le PPMoy sera plus faible. Une courbe typique du PPMoy est tracée sur le graphique de la figure 58.

⁶ Ceci n'est pas tout à fait vrai mais l'erreur technique contenue dans cette affirmation n'affecte pas l'analyse causale du texte. En fait cet argument est renforcé parce que la VPM est en réalité égale au PPM multiplié par le « revenu marginal » et que ce revenu marginal est toujours inférieur ou égal au prix. Voir l'annexe A ci-dessous : « Valeur du Produit Marginal et Produit Physique Marginal. »

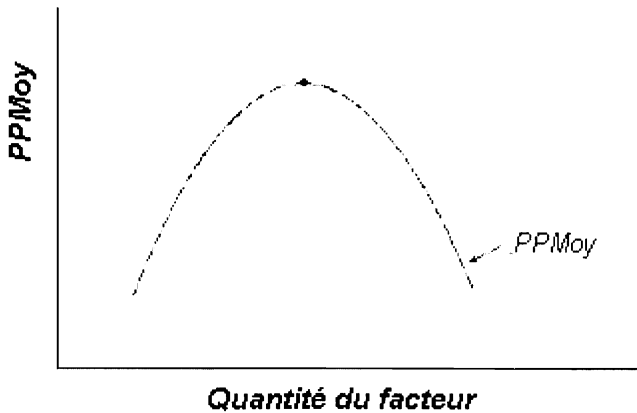


Figure 58 : Produit Physique Moyen en fonction de la quantité d'un facteur

(2) Produit Physique Marginal et Produit Physique Moyen

Quel est le lien entre le PPMoy et le PPM ? Le PPM est la quantité physique du produit qui sera produite par l'ajout d'une unité d'un facteur, les autres étant donnés. Le PPMoy est le rapport de la quantité totale de produit sur la quantité totale du facteur variable, les autres facteurs étant donnés. Pour illustrer la signification de la PPM et de la PPMoy, prenons un cas hypothétique dans lequel toutes les unités des autres facteurs sont constantes et où le nombre des unités d'un facteur est variable.

Tableau 13

Unités du facteur va- riable	Produit total (PT)	Produit Physi- que Moyen (PPMoy)	Produit Phy- sique Margi- nal (PPM)
0	0	0	0
1	3	3	3
2	8	4	5
3	15	5	17
4	22	5,2	7
5	27,5	5,5	5,5
6	30	5,2	2,5
7	28	4	-2

Dans le tableau 13 la première colonne indique le nombre d'unités du facteur variable et la deuxième colonne la quantité physique totale du

produit obtenue lorsque ces unités variables sont combinées avec les unités fixes des autres facteurs. La troisième colonne donne le PPMoy, qui est le produit total divisé par le nombre d'unités du facteur, c'est-à-dire la productivité physique moyenne d'une unité du facteur. La quatrième colonne donne le PPM, qui est la différence du produit total obtenue en ajoutant une unité supplémentaire du facteur variable, c'est-à-dire le produit total de la rangée moins le produit total de la rangée précédente.

Premièrement il est bien clair qu'*aucun facteur ne sera jamais employé dans la région où le PPM est négatif*. Dans notre exemple ceci se produit lorsque l'on emploie sept unités du facteur. Six unités du facteur, combinée aux autres facteurs, produisaient 30 unités de produit. L'ajout d'une unité entraîne une perte de deux unités du produit. Le PPM du facteur lorsque sept unités sont employées est de -2 . A l'évidence aucun facteur ne sera jamais employé dans cette région et cela vaut que le propriétaire du facteur soit aussi propriétaire du facteur, ou qu'un capitaliste loue le facteur pour le faire travailler sur le produit. Il n'y aurait pas de sens et il serait contraire aux principes de l'action humaine de dépenser son effort ou sa monnaie en facteurs supplémentaires avec pour seul résultat une baisse de la quantité totale du produit.

Dans cette tabulation nous suivons la loi des rendements, en ce que le PPMoy, partant bien sûr de zéro pour zéro unité du facteur, augmente jusqu'à un pic pour retomber ensuite. Nous observons aussi la chose suivante pour nos valeurs : (1) *lorsque le PPMoy augmente (à l'exception du tout premier pas où PT, PPMoy et PPM sont tous égaux) le PPM est supérieur au PPMoy*; (2) *lorsque le PPMoy diminue, le PPM est inférieur au PPMoy*; (3) *au point du PPMoy maximum, le PPM est égal au PPMoy*. Nous allons maintenant démontrer, de manière algébrique, que ces trois lois sont toujours vraies.⁷

⁷ On pourrait demander pourquoi nous employons les mathématiques après toutes les réserves que nous avons émises à l'encontre de la méthode mathématique en économie. La raison est que, dans ce problème particulier, nous avons affaire à une question purement *technique*. Nous ne traitons pas ici de décisions humaines mais des conditions techniques nécessaires du monde qui s'appliquent aux facteurs humains. Dans ce monde externe, des quantités données de cause produisent des quantités déterminées d'effet, et c'est pour cette sphère, extrêmement limitée dans le cadre général de la praxéologie, que les méthodes mathématiques sont spécialement bien adaptées, comme elles le sont pour les sciences de la nature en général. La relation entre valeurs moyenne et marginale est une relation à l'évidence *algébrique*, et non une relation entre fins et moyens. Cf. la démonstration algébrique dans Stigler, *Theory of Price*, pp. 44 et suivantes.

Soit F le nombre d'unités d'un facteur variable, les autres étant donnés, et P le nombre d'unités de la production totale obtenue par la combinaison. Alors P/F est le Produit Physique Moyen. Lorsque nous ajoutons F unités du facteur, la production totale augmente de P . Le Produit Physique Marginal correspondant à l'augmentation du facteur est P/F . Le nouveau Produit Physique Moyen, correspondant à une quantité de facteurs plus grande est :

$$(P + P)/(F + F).$$

Le nouveau PPMoy peut être supérieur ou inférieur au précédent. Supposons qu'il soit supérieur et que nous sommes par conséquent dans une région où le PPMoy *est croissant*. Ceci signifie que :

$$(P + P)/(F + F) > P/F.$$

ou encore

$$(P + P)/(F + F) - P/F > 0.$$

En combinant les termes on obtient :

$$(FP + F P - PF - P F)/[F(F + F)] > 0.$$

D'où successivement :

$$\begin{aligned} FP + F P - PF - P F &> 0 \\ F P - P F &> 0 \\ F P &> P F \\ P/F &> P/F. \end{aligned}$$

Ainsi le PPM est plus grand que l'*ancien* PPMoy. Comme il est plus grand, cela veut dire qu'il existe un nombre k supérieur à 1^a tel que :

$$P/F = kP/F.$$

En utilisant la propriété algébrique qui dit que si

$$a/b = c/d$$

alors

$$a/b = (c+a)/(d+b),$$

on obtient

$$P/F = (kP + P)/(F + F).$$

Comme k est supérieur à 1^a :

$$(kP + P)/(F + F) > (P + P)/(F + F).$$

^a Rothbard a écrit par erreur « positif » au lieu de « supérieur à 1 ». NdT.

Par conséquent :

$$P/F > (P + P)/(F + F).$$

Bref, le PPM est également supérieur au nouveau PPMoy.

Dit autrement si le PPMoy est croissant alors le produit physique marginal est supérieur au produit physique moyen dans cette région. Ceci démontre la première loi. Si nous remontons dans notre preuve et remplaçons les signes « supérieur à » par des signes « inférieur à » et que nous répétions les mêmes étapes, nous arrivons à la conclusion inverse : quand le PPMoy est décroissant, le produit physique marginal est inférieur au produit physique moyen. Ce qui démontre la deuxième de nos trois lois sur la relation entre les produits physiques moyen et marginal. Mais si le PPM est supérieur au PPMoy quand ce dernier croît et qu'il lui est inférieur quand le PPMoy décroît, alors il s'ensuit que lorsque le PPMoy est à son maximum le PPM doit n'être ni inférieur ni supérieur mais égal au PPMoy. Ce qui démontre la troisième loi. Nous voyons que les caractéristiques de notre tableau s'appliquent à tous les cas de production possibles.

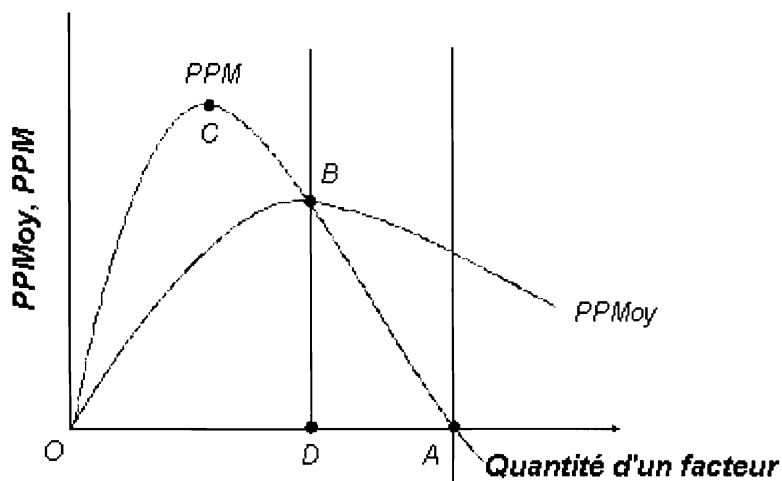


Figure 59 : Relation entre le produit physique marginal et le produit physique moyen

Le graphique de la figure 59 dépeint un couple typique de PPM et de PPMoy. Il montre les diverses relations entre PPM et PPMoy. Les deux courbes partent de zéro et sont identiques à proximité immédiate de l'origine. La courbe du PPMoy croît jusqu'à atteindre un maximum en B, puis décroît. La courbe du PPM croît plus vite, de sorte qu'elle se situe au-dessus du PPMoy et atteint son maximum plus tôt en C, puis décroît

jusqu'à son intersection avec la courbe du PPM en *B*. A partir de ce point la courbe du PPM décroît plus rapidement que celle du PPMoy, jusqu'à finalement croiser l'axe horizontal et devenir négative à partir d'un certain point *A*. Aucune firme n'opérera au-delà de la zone *OA*.

Étudions plus en détail la zone *croissante* du PPMoy, entre *O* et *D*. Utilisons une autre tabulation hypothétique (tableau 14), qui simplifiera notre exposé.

Tableau 14

Unités du facteur	Produit to- tal	Produit physique moyen
2	10	5
3	18	6
4	25	6,2

Ces valeurs correspondent à la partie croissante de la courbe du produit physique moyen, le maximum étant atteint pour 4 unités et un PPMoy de 6,2. La question est : Quelle est la probabilité que cette zone soit retenue par une firme comme la bonne combinaison d'« entrées-sorties » [i.e. de facteurs et de produit] ? Prenons la première ligne du tableau. Deux unités du facteur variable, plus un ensemble de ce que nous pouvons appeler *U* unités de tous les autres facteurs, donnent 10 unités du produit. D'un autre côté, pour le PPMoy maximal de ce facteur, 4 unités de celui-ci, plus *U* unités des autres facteurs, donnent 25 unités du produit. Nous avons vu plus haut qu'une vérité fondamentale de la nature veut que les mêmes causes quantitatives produisent les mêmes effets quantitatifs. Par conséquent, si nous divisons par deux les quantités de tous les facteurs de la troisième ligne nous devrions obtenir une moitié de la production. En d'autres termes deux unités du facteur combinées à $U/2$ — correspondant à une quantité moitié des diverses unités de chacun des autres facteurs — donnera 12,5 unités du produit.

Réfléchissons à cette situation. Sur la première ligne nous voyons que deux unités du facteur variable plus *U* unités des facteurs fixes donnent 10 unités du produit. Mais, en extrapolant à partir de la dernière ligne, nous voyons que deux unités du même facteur plus $U/2$ unités des facteurs fixes donnent 12,5 unités du produit. Il est évident que, comme pour ce qui est d'aller au-delà de *OA*, toute firme qui aurait choisi une allocation des facteurs la conduisant à se retrouver dans la zone *OD* aurait pris une très mauvaise décision. Bien entendu, personne ne voudrait dépenser *davantage* d'effort ou d'argent en facteurs (les « autres » facteurs) et obtenir une production totale *moins* importante. Il est évident

que si le producteur reste dans la zone *OD* il se situe dans une zone de *productivité physique marginale négative vis-à-vis des autres facteurs*. Il se trouverait dans une situation où il pourrait obtenir une production totale plus importante en jetant une partie des autres facteurs. De la même façon, il serait en mesure, après *OA*, d'obtenir une production totale plus grande en jetant une partie du facteur variable. *Une zone de PPMoy croissante pour un facteur signifie donc une zone de PPM négative pour un autre facteur*, et vice versa. Un producteur ne voudra jamais allouer son facteur dans la zone *OD* ou au-delà de *A*.^b

Le producteur ne retiendra pas non plus une quantité du facteur telle que le PPM soit aux points *B* ou *A*. En fait la productivité marginale du facteur variable retenue ne sera nulle (en *A*) *que s'il s'agit d'un bien libre* [gratuit]. Or les biens libres n'existent pas : ce sont alors simplement des conditions du bien-être humain, ne faisant pas l'objet d'une action et n'intervenant donc pas dans les courbes de productivité. Inversement, le PPMoy ne se situera en *B*, maximum pour le facteur variable, que si les *autres* facteurs sont des biens libres et ont donc une productivité marginale nulle à ce point. Ce n'est que si tous les autres facteurs étaient des biens libres et qu'ils pouvaient être mis de côté que le producteur pourrait se concentrer simplement sur la maximisation de la productivité d'un seul facteur. Il ne peut toutefois pas y avoir de production ne faisant intervenir qu'un seul facteur, comme nous l'avons vu au chapitre 1.

La conclusion est donc inévitable. Un facteur sera toujours employé dans un processus de production de façon à *se trouver dans une zone de PPMoy décroissant et de PPM décroissant mais positif* — entre les points *D* et *A* sur le graphique. Dans tout processus de production, chaque facteur sera donc utilisé dans une zone de PPM et de PPMoy décroissants *de sorte que l'emploi d'unités supplémentaires du facteur dans le processus fera baisser le PPM et qu'une réduction du nombre de ces unités le fera monter*.

^b Si la partie croissante du PPMoy est souvent évoquée c'est, comme le signale Rothbard, en raison de l'indivisibilité de certains facteurs. Historiquement, comme l'avait fait remarquer Strigl, l'économie a d'abord étudié l'agriculture, où ce problème ne se pose pas car un fermier pourra toujours cultiver une partie plutôt que la totalité de ses terres pour obtenir la combinaison optimale de la surface cultivée et son travail. C'est pourquoi l'accent a été mis sur le rendement décroissant (après le maximum) et non sur le rendement croissant (avant le maximum) comme l'illustre l'expression usuelle de « loi des rendements décroissants » au lieu de « loi des rendements » préférée par Mises et Rothbard. NdT.

C. La valeur du produit marginal

Comme nous l'avons vu la VPM de n'importe quel facteur est son PPM multiplié par le prix de vente du produit. Nous venons à l'instant de conclure que, dans tous les processus de production, chaque facteur sera employé dans la partie décroissante de son produit physique marginal. Quelle sera l'allure de la courbe de la *valeur* du produit marginal ? A mesure que la quantité d'un facteur augmente, les autres restants constants, la production physique totale du produit augmente. Un stock plus important, la courbe de demande des consommateurs étant donnée, entraînera une baisse du prix de marché. Le prix du produit baissera donc quand le PPM diminue et augmentera si ce dernier croît. Il s'ensuit que la courbe de VPM du facteur sera toujours décroissante et décroîtra *plus vite* que la courbe du PPM. *Pour tout processus de production particulier, chaque facteur sera employé dans la partie décroissante de sa VPM.*⁸ Ceci est cohérent avec la précédente conclusion, basée sur la loi de l'utilité et disant que le facteur sera en général, dans les divers processus de production, employé de façon à ce que sa VPM soit décroissante. Par conséquent, sa *VPM générale* (pour tous les usages possibles et au sein de chaque usage) est décroissante et ses diverses *VPM particulières* sont décroissantes (au sein de chaque usage). Sa VAPM est par conséquent également décroissante.

Le prix d'une unité d'un facteur quelconque s'établira sur le marché, comme nous l'avons vu, à un niveau égal à la valeur escomptée de son produit marginal. Il s'agira de la VAPM déterminée par la courbe générale incluant tous ses divers usages possibles. Maintenant les producteurs emploieront le facteur *de sorte que sa VAPM soit la même pour tous les usages*. Si la VAPM pour un usage est plus grande que pour un autre, ceux qui l'utilisent dans la première ligne de production seront en mesure de proposer plus pour obtenir le facteur et en utiliseront davantage jusqu'à ce que (conformément au principe de la VPM décroissante) la VAPM de l'usage en expansion ait baissé à un niveau égal à celui de la VAPM croissante de l'usage en diminution. Le prix du facteur s'établira à un niveau égal à la VAPM générale, qui dans l'ERC sera uniforme pour tous les usages particuliers.

Ainsi, en observant un facteur dans toutes ses interconnexions, *nous avons pu expliquer le prix d'une unité de ses services sans supposer au préalable l'existence du prix lui-même*. Se concentrer sur l'analyse de la situation telle qu'elle apparaît du point de vue de la firme conduit à succomber à cette dernière erreur, car la firme individuelle trouve évidemment sur le marché un certain prix donné pour le facteur. Le prix d'une

⁸ Cette loi s'applique à tous les facteurs, spécifiques ou non.

unité d'un facteur sera fixé par le marché à un niveau égal à la valeur de son produit marginal, escomptée au taux d'intérêt pour la durée s'étendant jusqu'à ce que le produit soit obtenu, à condition que cette évaluation de la part du facteur puisse être isolée. Elle peut être isolée si le facteur est non spécifique ou si c'est l'unique facteur spécifique résiduel d'un processus. La VPM en question est déterminée par la courbe de VPM générale couvrant les divers usages du facteur d'une part, et par l'offre disponible du facteur dans l'économie. La courbe de VPM générale d'un facteur décroît lorsque l'offre du facteur augmente : elle est constituée des courbes de VPM particulières associées aux différents usages du facteur, qui se composent elles-mêmes des courbes décroissantes du Produit Physique Marginal et des prix décroissants du produit. Par conséquent, si l'offre du facteur augmente, la courbe de VPM restant constante dans l'économie, la VPM et donc le prix du facteur baissera ; et à mesure que l'offre du facteur diminue, *ceteris paribus*, le prix du facteur augmentera.

Pour la firme individuelle le prix d'un facteur fixé par le marché est le signal de la valeur actualisée de son produit marginal ailleurs. C'est le coût d'opportunité de l'utilisation du produit par la firme, car il est égal à la valeur du produit auquel on renonce en raison de l'impossibilité d'utiliser alors l'unité du facteur ailleurs. Dans l'ERC, où les prix de tous les facteurs sont égaux à la valeur actualisée de leur produit marginal, il s'ensuit que le prix des facteurs et les « coûts » (d'opportunité) seront égaux.

Des critiques de l'analyse de la productivité marginale ont prétendu que dans le « monde moderne complexe » tous les facteurs coopèrent à la fabrication d'un produit et qu'il est donc impossible d'établir la moindre sorte d'imputation de la part du produit qui revient aux différents facteurs opérant de concert. Ainsi, affirment-ils, la « distribution » du produit des facteurs peut être séparée de la production et se fait de manière arbitraire, conformément à la théorie de la négociation. Certes, personne ne nie que de nombreux facteurs coopèrent à la production des biens. Mais le fait que la plupart des facteurs (et tous les facteurs du travail) soient non spécifiques et qu'il n'y ait que très rarement plus d'un facteur purement spécifique dans un processus de production, permet au marché d'isoler la productivité en valeur et de tendre à payer chaque facteur selon ce produit marginal. Par conséquent le prix de chaque facteur n'est pas déterminé sur le marché libre par une négociation « arbitraire », mais tend à être fixée de manière stricte, conformément à la valeur actualisée de son produit marginal. L'importance de ce processus de marché *augmente* quand l'économie devient de plus en plus spécialisée et complexe et que les ajustements deviennent plus délicats. Plus le nombre des

usages d'un facteur se développe et plus il naît de types de facteurs, plus ce processus « d'imputation » du marché est important par rapport à la négociation simple. Car c'est ce processus qui entraîne l'allocation effective des facteurs ainsi que le flux de la production, en fonction des demandes les plus urgentes des consommateurs (comprenant les désirs non monétaires des producteurs eux-mêmes). Dans le processus du marché libre il n'y a par conséquent aucune séparation entre production et « distribution ». Il n'y a pas de tas, quelque part, sur lequel on viendrait empiler de manière arbitraire les « produits » et à partir duquel quelqu'un les « distribuerait » ou pourrait les distribuer arbitrairement entre les différentes personnes. Au contraire les individus produisent des biens et les vendent au consommateur contre de l'argent, qu'à leur tour ils dépensent en consommation ou en investissements visant à accroître leur consommation future. Il n'y a pas de « distribution » séparée ; il n'y a que la production et son corollaire, l'échange.

Il faut toujours comprendre, même lorsque cela n'est pas dit explicitement dans le texte pour les raisons de l'exposé, que les courbes de VPM utilisées pour déterminer les prix sont des courbes de VPM *actualisées*, escomptant la VPM finale par la durée restant à attendre jusqu'à ce que le produit de consommation final soit obtenu. Ce sont les VAPM qui deviennent égales pour les divers usages du facteur. L'importance de ce point vient de ce qu'il explique l'allocation par le marché des facteurs non spécifiques entre divers *stades* de production des mêmes biens ou de biens différents. Ainsi, si la VAPM d'un facteur est de six onces d'or et si ce facteur est employé dans un processus pratiquement simultané par rapport à la consommation, sa VPM sera de six. Supposons que le taux d'intérêt pur soit de 5 %. Si le facteur participe à un processus dont la consommation finale aura lieu dans cinq ans, une VAPM de six correspond à une VPM de 7,5 ; s'il intervient dans un processus durant 10 années, une VAPM de six correspondra à une VPM de 10, etc. Plus le temps pendant lequel il est à l'ouvrage est éloigné du moment où le produit final est achevé, plus grande sera la différence correspondant au taux d'intérêt annuel payé aux capitalistes, qui avancent des biens présents, rendant ainsi possible le processus de production dans toute sa durée. Le *montant* de l'escompte appliqué à la VPM est ici plus grand parce qu'un stade d'ordre supérieur est plus éloigné de la consommation finale que les stades d'ordre inférieurs. Par conséquent, pour que l'investissement ait lieu dans les stades supérieurs, leurs VPM doit être bien plus grande que la VPM des processus plus courts.⁹

⁹ Voir l'excellente discussion de Böhm-Bawerk dans *Positive Theory of Capital*, pp. 304–312. Pour une discussion plus détaillée de la VAPM par rapport à

3. La source du revenu des facteurs

Notre analyse nous permet de résoudre une controverse ayant eu son heure de gloire en économie : Quelle est la source des salaires — le capital ou la consommation ? Ou, comme nous l'énoncerions, quelle est la source du revenu des facteurs originels (facteur du sol et du travail) ? Il est clair que le but ultime de l'investissement du capital est la consommation future. En ce sens la consommation est le préalable nécessaire sans lequel il n'y aurait pas de capital. En outre, pour chaque bien particulier, la consommation dicte, par l'intermédiaire des demandes du marché, le prix des différents produits et le transfert des facteurs (non spécifiques) d'un processus à un autre. La consommation ne fournit cependant rien par elle-même. L'épargne et l'investissement sont nécessaires afin de permettre la moindre consommation, car seule une très faible partie de la consommation pourrait être obtenue sans aucun processus de production et sans structure du capital — peut-être uniquement la cueillette des baies.¹⁰

Dans la mesure où les facteurs du sol et du travail produisent et vendent des biens de consommation *immédiatement*, aucun capital n'est requis pour les payer. Ils sont payés directement par la consommation. Ceci était vrai pour la cueillette des baies de Robinson Crusoë. C'est également vrai dans une économie hautement capitaliste pour le travail (et le sol) dans les derniers stades du processus de production. Au cours de ces stades finals, qui comprennent les revenus purs du travail touchés lors de la vente de services personnels (par des médecins, des artistes, des avocats, etc.) à des consommateurs, les facteurs touchent directement la VPM sans qu'il y ait d'escompte. Tous les autres acteurs du sol et du travail participant au processus de production sont payés à partir du capital épargné avant que le produit ne soit obtenu et consommé. Nous devons conclure que dans la querelle entre la théorie classique soutenant que les salaires sont payés à partir du capital et la théorie de Henry George, J.B. Clark et d'autres selon laquelle les salaires sont payés à partir du produit annuel consommé, la première est la bonne dans l'écrasante majorité des cas, et que cette majorité devient d'autant plus prépondérante que le stock de capital dans la société est important.¹¹

la VPM voir l'annexe B ci-dessous : « Le professeur Rolph et la théorie de la productivité marginale escomptée ».

¹⁰ Voir Wicksell, *Lectures on Political Economy*, I, p. 108.

¹¹ Voir l'excellente analyse dans *ibid.*, pp. 189–191, 193–195.

4. Les biens du sol et du capital

Le prix d'une unité de services de tout facteur est ainsi égal à la valeur actualisée de son produit marginal. Ceci est vrai pour *tous* les facteurs, qu'ils soient « originels » (sol et travail) ou « produits » (biens du capital). Toutefois, comme nous l'avons vu, il n'y a pas de revenu *net* pour les propriétaires des biens du capital, car leurs prix comprennent les prix des divers facteurs coopérant à leur production. Fondamentalement, dès lors, le revenu *net* ne va qu'aux propriétaires des facteurs du sol et du travail et aux capitalistes pour leurs services « temporels ». Il est encore vrai, cependant, que le principe de la détermination des prix — égalité du prix et de la VPM actualisée — s'applique quel que soit le facteur, que ce soit un bien du capital ou tout autre facteur.

Revenons au graphique de la figure 41. Supposons cette fois pour simplifier que nous ne traitons que d'une unité d'un bien de consommation, se vendant à 100 onces, et qu'une seule unité de chacun des facteurs particuliers participe à sa production. Ainsi, au rang 1, le nombre 80 concerne une unité d'un bien du capital. Considérons tout d'abord ce premier rang. Les capitalistes₁ achètent un bien du capital pour 80 onces ainsi que (comme nous l'avons supposé) un facteur du travail pour 8 onces et un facteur du sol pour 7 onces. La VPM conjointe des trois facteurs est de 100. Mais leur prix total est de 95 onces. Le reste constitue l'*escompte* revenant aux capitalistes en raison de l'élément temporel. La somme des VPM escomptées (actualisées) est donc de 95 onces et il s'agit précisément de ce que touchent au total les propriétaires des trois facteurs. La VPM actualisée des services du facteur du travail était de 8, la VAPM des services du sol de 7 et la VAPM des services du bien du capital de 80. Chaque facteur obtient ainsi sa VAPM sous la forme du prix perçu. Mais que se passe-t-il dans le cas du bien du capital ? Il a été vendu à 80 mais a dû être produit, et cette production coûte de l'argent pour payer le revenu des divers facteurs. Le prix du bien du capital se réduit donc par exemple à un autre facteur du sol, payé 8 onces, un autre facteur du travail payé 8 onces et un bien du capital payé 60 onces. Les prix, et donc les revenus, de tous ces facteurs sont escomptés à nouveau pour tenir compte du temps et cet escompte est touché par les capitalistes₂. La somme des revenus de ces facteurs est de 76 et une fois encore les services de chaque facteur obtiennent leur VAPM.

Chaque facteur correspondant à un bien du capital doit être produit et doit continuer à l'être dans l'ERC. Comme il en est ainsi, nous voyons qu'un bien du capital, bien que touchant sa VAPM, ne la touche pas comme revenu *net*, car son propriétaire doit à son tour payer une somme

d'argent aux facteurs qui le produisent. Au bout du compte seul les facteurs du sol, du travail et du temps perçoivent un revenu net.

Ce type d'analyse a été sévèrement critiqué pour les raisons suivantes :

Cette méthode « autrichienne » consistant à faire tout remonter au sol et au travail (ainsi qu'au temps !) peut être un exercice historique intéressant et nous pouvons concéder que, si nous remontons assez loin dans la production et l'investissement, nous finirons par atteindre au bout du compte le monde des hommes primitifs, qui ont commencé à produire du capital avec leurs mains nues. Mais en quoi cela est-il important pour le monde complexe qui nous entoure, monde ayant déjà à sa disposition une énorme quantité de capital avec laquelle il peut opérer ? Dans le monde moderne il n'existe pas de production se faisant sans l'aide du capital et par conséquent la totalité de l'analyse autrichienne du capital est sans valeur pour l'économie moderne.

Il est tout à fait vrai que nous ne nous intéressons pas à une analyse historique mais bien à une analyse économique de l'économie complexe. En particulier, l'homme qui agit ne s'intéresse pas à l'origine historique de ses ressources : il agit dans le *présent* en raison d'un but à atteindre *dans le futur*.¹² L'analyse praxéologique reconnaît parfaitement ce point et s'intéresse à l'individu agissant dans le présent en vue de satisfaire des fins de degré de « futurités » variables (de l'instantané aux temps lointains).

Il est également vrai que la présentation du grand maître de la théorie du capital et de la production qu'était Böhm-Bawerk, a semé la confusion en donnant une interprétation historique à la structure de production. Ceci est particulièrement vrai de son concept de « période moyenne de production », qui essayait d'établir une durée moyenne de processus de production se déroulant actuellement mais remontant aux origines du temps. Dans l'une des parties les plus faibles de sa théorie, Böhm-Bawerk concédait que « Le garçon qui coupe un bout de bois avec son couteau ne fait, strictement parlant, que continuer le travail du mineur qui, il y a des siècles, a donné le premier coup de pelle permettant d'extraire le minerai ayant permis de fabriquer la lame. »¹³ Il essayait ensuite de sauver la pertinence de la structure de production en introduisant des périodes moyennes de production et en affirmant que l'effet sur le produit actuel du travail des premiers siècles était si faible (étant si éloignés dans le temps) qu'il était négligeable. Mises a cependant réussi

¹² Cet aspect fut compris par Carl Menger. Voir F.A. Hayek, « Carl Menger » dans *The Development of Economic Thought*, édité par Henry W. Spiegel (New York : John Wiley, 1952), pp. 530 et suivantes.

¹³ Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, p. 88.

à raffiner la théorie autrichienne de la production de façon à éliminer d'une part sa dépendance vis-à-vis d'une structure de production presque infiniment allongée et d'autre part le concept mythique de « période moyenne de production ».

Comme le dit Mises :

L'homme qui agit ne considère pas sa situation à la manière de l'historien. Peu lui importe la façon dont la situation présente a été engendrée. Son seul souci est de faire le meilleur usage des moyens aujourd'hui disponibles, en vue d'écarter le mieux possible une gêne prévue. [...] Il a à sa disposition une quantité donnée de facteurs matériels de production. Il ne demande pas si ces facteurs sont donnés par la nature ou le résultat d'une production qui s'est poursuivie dans le passé. Il ne cherche pas à savoir quelle quantité de facteurs de production naturels, ou bruts, ni quelle quantité de travail ont été consacrées à leur production, ni combien de temps ces processus de production ont absorbé. Il évalue les moyens disponibles uniquement sous l'angle des services qu'ils peuvent lui rendre dans ses efforts pour améliorer sa situation à venir. La période de production et la durée de l'utilisation possible sont pour lui des catégories dont il lui faut tenir compte en dressant ses plans d'action future, et non pas des concepts pour l'analyse théorique après-coup [...]. Elles jouent un rôle dans la mesure où l'acteur doit choisir entre des périodes de production de longueur différente [...].

[Böhm-Bawerk ...] n'avait pas pleinement conscience du fait que la période de production est une catégorie praxéologique, et que le rôle qu'elle joue dans l'action consiste entièrement dans les choix que fait l'acteur entre des périodes de production de différente durée. La longueur du temps consacré dans le passé à produire les capitaux matériels disponibles aujourd'hui ne compte pour rien.¹⁴

Mais si le passé n'est pas pris en compte, comment pouvons nous utiliser l'analyse de la structure de production ? Comment peut-elle s'appliquer à une ERC si la structure devait remonter presque indéfiniment le temps ? Si nous basons notre approche sur le présent, ne devons-nous pas suivre les Knightiens et jeter à la corbeille l'analyse de la structure de production ?

Un sujet de controverse particulier est celui de la ligne de démarcation entre le sol et les biens du capital. Les Knightiens, en se moquant de

¹⁴ Mises, *Human Action*, pp. 477, 485 et suivante [*L'Action humaine*, pp. 504, 513]. Voir aussi Menger, *Principles of Economics*, pp. 166–167.

l'idée faisant remonter les périodes de production des siècles en arrière, rejettent totalement le concept de *sol* et considèrent ce dernier comme faisant simplement partie des biens du capital. Ce changement modifie bien sûr complètement la théorie de la production. Les Knigthiens soulignent par exemple à juste titre que le sol actuel se retrouve « mélangé » avec de nombreuses variétés et quantités de travail passé : les canaux ont été creusés, les forêts ont été éclaircies, des améliorations de base ont été apportées au sol, etc. Et ils affirment que pratiquement plus rien n'est un « sol » pur et que ce concept est donc devenu vide.

Cependant, comme l'a montré Mises, nous pouvons corriger la théorie de Böhm-Bawerk et conserver la distinction vitale entre le sol et les biens du capital. Nous ne sommes pas obligés de jeter comme les Knigthiens le bébé qu'est le sol avec l'eau du bain qu'est la période moyenne de production. Nous pouvons au lieu de cela reformuler le concept de « sol ». Jusqu'ici nous avons simplement supposé que le sol était constitué des facteurs naturels, originels. Nous devons maintenant modifier cette approche, conformément avec l'accent que nous mettons sur le présent et le futur et non sur le passé. Qu'un bout de terrain ait été ou non un sol pur « à l'origine » n'a en fait pas d'importance sur le plan économique tant que les modifications apportées, quelles qu'elles soient, sont permanentes — ou plutôt tant que ces modifications n'ont pas à être reproduites ou renouvelées.¹⁵ Le sol qui a été irrigué par des canaux ou modifiés par le déboisement des forêts est devenu une *donnée* actuelle, permanente. Parce que c'est une donnée actuelle, qui ne s'use pas au cours du processus de production et qui n'a pas besoin d'être remplacée, il devient d'après notre définition un facteur du *sol*. Dans l'ERC ce facteur continuera à fournir ses pouvoirs naturels illimités et ce sans nouveaux investissements : il fait par conséquent partie du *sol* dans notre analyse. Une fois que cela se produit et que les modifications permanentes sont séparées des modifications non permanentes, nous voyons que la structure de production ne s'étend plus infiniment en arrière dans le pas-

¹⁵ Le critère « non renouvelable » appliqué au sol, par opposition aux biens de production, n'est pas équivalent à « permanent ». « Permanent » est un sous-ensemble de « non renouvelable ». Il est clair que des améliorations permanentes n'ont pas besoin d'être renouvelées. Toutefois des ressources naturelles *épuisables*, comme le charbon, le minerai, etc., ne sont pas permanentes, mais sont non renouvelables. La question clé est de savoir si une ressource doit être *produite*, auquel cas elle rapporte uniquement une *rente brute*. Si elle ne l'est pas ou peut pas l'être, elle rapporte également une *rente nette*. Des ressources en train d'être épuisées ne peuvent évidemment *pas* être renouvelées et font donc partie du *sol*, et non des biens du capital. Voir la section suivante sur les ressources épuisables.

sé, mais se limite à un intervalle temporel relativement bref.¹⁶ Les biens du capital sont ceux qui s'usent continuellement au cours du processus de production et dont le remplacement nécessite d'utiliser des facteurs du travail et du sol. Si nous tenons compte de l'usure physique et du remplacement, il devient alors évident qu'il ne faudrait pas attendre beaucoup d'années pour que toute la structure des biens du capital s'effondre, si aucune opération n'était entreprise pour les maintenir et les remplacer, et ceci vaut aussi dans l'économie moderne et hautement capitaliste. Bien sûr, plus le degré de développement « capitaliste » est élevé et plus la production compte de stades, plus il faudra attendre longtemps pour que tous les biens du capital s'usent.¹⁷

La « permanence » que nous étudions se réfère bien entendu à la permanence *physique* des biens et *non* à la permanence de leur valeur. *La seconde dépend du changement des désirs des consommateurs et ne pourrait jamais être qualifiée de permanente.* Il pourrait ainsi y avoir un facteur du sol uniquement adapté, de façon permanente, à la vigne. Il s'agit donc de sol, et ce pour toujours. Si, à un certain moment, les consommateurs devaient perdre complètement leur goût du vin et que le sol devienne sans valeur et ne soit plus utilisé, il sera *encore* un facteur permanent et donc ce sera encore du sol, bien que désormais sous-marginal. Il faut noter que la « permanence » n'a d'importance que vis-à-vis des considérations actuelles de l'action humaine. Un bout de terrain peut donner un produit (physique) marginal permanent, sans qu'il soit nécessaire de l'entretenir, lorsque soudain l'éruption d'un volcan ou le passage d'un ouragan survient dans la région, pouvant détruire cette permanence. De tels événements naturels envisageables n'ont toutefois pas d'importance pour l'action humaine *ex ante*, et du point de vue de l'action cette terre sera donc à juste titre considérée comme « permanente », jusqu'à ce que les changements naturels se produisent.^{18,19}

¹⁶ Nous pouvons utiliser les termes « permanent » et « non permanent » dans cette section, parce que les ressources qui sont épuisées ne peuvent évidemment pas être incluses dans un équilibre en rotation constante. Pour avoir davantage de détail sur les ressources épuisables, voir la section suivante. Les ressources épuisables étant mises de côté, « permanent » devient synonyme de « non renouvelable ».

¹⁷ Cf. Wicksell, *Lectures on Political Economy* I, p. 186 et *passim* ; et aussi Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 54–58.

¹⁸ Il n'y a pas non plus la moindre relation entre la question présente de la permanence et de la non permanence et la question cosmologique de la permanence de la matière et de l'énergie. Voir Mises, *Human Action*, p. 634 [*L'Action humaine*, p. 671].

¹⁹ Stigler prétend que les diverses distinctions entre le sol et les biens du capital basées sur la permanence ou l'origine, comme celle dont il est question ici,

Le concept de « sol » tel qu'il est utilisé dans cet ouvrage est donc totalement différent du concept populaire de sol. Distinguons, dans cette section, les deux en appelant le premier *sol économique* et le second *sol géographique*. Le concept économique comprend *toutes* les sources de valeur naturelles : ce qui l'on met habituellement sous le nom de ressources naturelles, terre, eau et air dans la mesure où il ne s'agit pas de biens libres. Par ailleurs, une grande partie de la valeur de ce qui est généralement considéré comme faisant partie du « sol » — à savoir la partie qu'il faut entretenir par du travail — est en vérité un bien du capital. Le fait que les terres agricoles soient un exemple de cette dernière catégorie peut surprendre le lecteur qui la considère vraisemblablement comme un bien productif permanent. C'est totalement faux : la productivité marginale physique d'une terre (au sens géographique) varie grandement selon la quantité de travail consacrée à son entretien ou à l'amélioration du sol, par rapport à un usage ou un non usage du sol conduisant à une érosion et à une PPM inférieure. Le sol brut (et nous faisons référence ici au sol qui demeurerait *maintenant* si l'entretien était suspendu) est l'*élément* « sol », alors que le produit final — généralement connu sous le nom de terre agricole — est habituellement un bien du capital contenant cet élément « sol ».

Van Sickle et Rogge disent à propos du sol :

Le sol, sur les 12 à 18 inches en surface où les graines, les légumes, les herbes et les arbres tirent presque toute leur nourriture, est hautement destructible. Le sol de surface peut être lavé ou détruit (érodé), son contenu organique et minéral peut être dissous et s'écouler hors de portée de la vie des plantes (lessivage), en relativement peu années si une grande attention n'est pas accordée à son usage. Il peut aussi être reconstruit par des travaux agricoles soigneux. On peut donc dire à propos de tous les sols [...] que leur entretien exige une épargne.²⁰

Le caractère indestructible du sol est bien plus clairement illustré par ce que l'on appelle communément le « sol urbain ». En effet le sol des

sont plus physiques qu'économiques. Ces réserves sont hors sujet. Personne ne nie que la *valeur* de ces facteurs homogènes peut grandement changer avec le temps. Mais le fait qu'un facteur soit originel ou amélioré, qu'il soit permanent ou nécessitant d'être entretenu, est *bel et bien* une question physique, d'une grande importance pour l'analyse économique. A coup sûr, l'argument Knightien selon lequel tout le sol fait partie des biens du capital, parce que le sol n'est pas celui d'origine, est également un argument relevant de la sphère *physique*. Stigler, *Production and Distribution Theories*, p. 274.

²⁰ John V. Van Sickle and Benjamin A. Rogge, *Introduction to Economics* (New York: D. Van Nostrand, 1954), p. 141.

zones urbaines (et ceci comprend le sol de la banlieue, les terrains pour les usines, etc.) manifeste l'un de ses traits les plus fondamentalement indestructibles : *l'espace physique qu'il occupe* — son emplacement sur la surface de la terre. Car la surface de la terre est, sauf rares exceptions, figée pour l'éternité, comme l'est la position géographique de chaque bout de terrain géographique sur cette surface. Cet aspect *positionnel*, figé pour l'éternité et permanent du sol géographique est appelé l'aspect « *site* » du sol ou, comme Mises le dit judicieusement « le sol nécessaire pour se tenir debout ». Comme il est permanent et non renouvelable, il fait clairement partie de la catégorie du sol économique. La permanence se réfère, une fois encore, à son aspect spatial physique ; sa valeur de *site* est bien entendu toujours sujette à changements.²¹ Le centre de Manhattan est sur le même site — le même emplacement géographique — aujourd'hui qu'il ne l'était dans les années 1600, bien que les valeurs monétaires qu'il rapporte aient changé.

Supposons qu'un bout de terrain actuellement inusité puisse être utilisé dans différents buts agricoles ou dans des buts urbains. Dans ce cas un choix sera fait en fonction de ses différentes valeurs possibles en tant que sol économique non renouvelable : entre la VPM actualisée résultant de la fertilité de ses terres et sa VPM actualisée en tant que site urbain. Et si une décision doit être prise pour dire si le sol *actuellement* utilisé dans l'agriculture et entretenu dans ce but doit rester dans le domaine agricole ou être utilisé comme site d'une nouvelle construction, les principes guidant le choix seront les mêmes. La valeur du revenu marginal du sol agricole ou urbain sera décomposée par le propriétaire du terrain en revenu d'intérêt sur l'entretien et l'amélioration du capital et en revenu marginal actualisé du sol économique de base.

Le « sol de base » (ou « sol brut ») se réfère dans le présent traité aux *terres non entretenues* dans le cas de l'agriculture ou au *site pur non bâti*, dans le cas du sol urbain. Le sol brut, qu'il soit une terre agricole ou un site, rapporte à son propriétaire un prix unitaire final, appelé communément rente, égal à sa VAPM. En opérant sur ce sol brut, le travail et l'investissement créent un bien du capital fini. Ce bien du capital, comme tous les autres, rapporte lui aussi des unités de rente égales à sa VAPM. Toutefois, ce revenu peut se décomposer (de manière pertinente, sur le marché *actuel*, et pas en tant qu'exercice historique) en rente du sol brut et en revenu d'intérêt sur le capital investi (et bien sûr aussi en revenus versés au travail ayant opéré sur ce sol brut, c'est-à-dire en salaires égaux à la VAPM de ce travail). C'est ce sol en tant que bien du capi-

²¹ Mais, alors que la position est permanente, le sol lui-même a nécessairement dû être modifié par l'homme pour le préparer à un usage urbain. Voir le chapitre 2.

tal que nous avons qualifié de « sol géographique », de « sol au sens courant », de « sol final » ou de « sol fini ». Quand nous parlons simplement de « sol », au contraire, nous nous référerons toujours au véritable sol au sens économique — le facteur actuellement donné par la nature.

5. Rente et capitalisation

Le sujet de la « rente » est l'un des plus confus de toute la littérature économique. Nous devons donc répéter le sens du mot de rente que nous avons donné plus haut. Nous utilisons le terme de « rente » *pour parler du prix d'une unité de services d'un bien*. Il est important de bannir tout préjugé voulant que le concept de rente ne s'applique qu'au sol. Le meilleur guide sera peut-être de garder à l'esprit le fait qu'en anglais *to rent* signifie louer.^c La rente est la même chose que la *location* : c'est la vente et l'achat *d'unités de services* d'un bien.²² Elle s'applique par conséquent tout autant au prix des services du travail (appelés « salaires ») qu'au sol ou à tout autre facteur [on parle en français de « louage » pour le travail, NdT]. Le concept de rente s'applique à tous les biens, durables ou non. Dans le cas d'un bien absolument non durable, qui disparaît totalement après avoir été utilisé une fois, son « unité » de service est tout simplement identique au bien « total » lui-même. En ce qui concerne un bien durable, bien entendu, le concept de rente est plus intéressant, car le prix d'une unité de service peut être distingué du prix du « bien dans sa totalité ». Jusqu'ici, dans le présent ouvrage, nous avons supposé qu'aucun bien de production durable n'était jamais acheté directement et que seul des *unités de service* étaient échangées sur le marché. Par conséquent la totalité de notre discussion des prix a traité du prix de location. Il est évident que *les rentes sont les prix fondamentaux*. L'analyse de l'utilité

^c Rothbard a écrit : « Le meilleur guide sera peut-être de garder à l'esprit l'expression *renting out* ». Il indique ensuite que *rent* est synonyme de *hire*. En français, le terme de « louage » se rapproche des deux sens. NdT.

²² Ce concept de la rente se base sur la contribution originale de Frank A. Fetter. Cf. Fetter, *Economic Principles*, pp. 143-170. La conception de Fetter a malheureusement exercé peu d'influence sur la pensée économique. Non seulement elle est en accord avec l'usage courant, mais elle fournit un principe unificateur, permettant d'expliquer de manière cohérente la détermination du prix des unités de service et de celui des biens qui les produisent. Sans le concept de prix de location, il est difficile de faire la distinction entre la détermination du prix des unités de service et celle du prix du bien complet.

Fetter n'a utilisé le concept de location que pour l'appliquer aux services des biens durables, mais il est clair qu'il peut être étendu pour couvrir le cas des biens non durables pour lesquels l'unité de service est la totalité du bien.

marginale nous a appris que les hommes évaluent les biens en *unités* et non dans leur ensemble : le *prix d'une unité* (ou « rente ») est donc le prix fondamental du marché.

Au chapitre 4 nous avons analysé le prix de location et le prix du « bien en tant que tout » pour les biens de consommation durables. Le principe est précisément le même pour les biens de production. La valeur de location d'une unité de service est la valeur de base, déterminée au bout du compte sur le marché par les échelles d'utilité individuelles. Le prix du « bien total », également appelé *valeur capitalisée du bien*, est égal à la somme des rentes futures attendues escomptées par ce que nous appelions alors de manière vague un facteur de préférence temporelle et que nous reconnaissons désormais comme étant le *taux d'intérêt*. La valeur capitalisée, ou prix du bien en tant que tout, est dès lors entièrement dépendante des prix de location du bien, de sa durabilité physique et du taux d'intérêt.²³ A l'évidence le concept de « valeur capitalisée » d'un bien n'a de sens que lorsque ce bien est durable et qu'il ne disparaît pas instantanément après usage. S'il disparaissait, alors il n'y aurait qu'une rente pure, sans évaluations différentes pour le bien en tant que tout. Lorsque nous utilisons l'expression « bien en tant que tout », nous voulons parler de l'offre globale d'un bien complet dans l'économie. Nous voulons parler, par exemple, non pas de l'offre totale des maisons d'un certain type, mais d'une maison *bien précise*, qui peut être louée sur une période temporelle. Nous traitons des *unités de « biens complets »*, et ces unités, étant durables, sont nécessairement plus grandes que les unités de services qui les constituent et qui peuvent être louées pendant une période temporelle.

Le principe de la détermination des « valeurs capitalisées », c'est-à-dire le prix des « biens dans leur totalité », est connu sous le nom de *capitalisation* (de la rente). Ce principe s'applique à tous les biens, pas uniquement aux biens du capital, et nous ne devons pas nous laisser abuser par une similitude terminologique. La capitalisation s'applique donc aux biens de consommation durables, comme les maisons, les postes de télévision, etc. Elle s'applique aussi à tous les facteurs de production, y compris le sol foncier. Le prix de location, ou rente, d'un facteur de production est égal, comme nous l'avons vu, à la valeur actualisée de son produit marginal. *La valeur capitalisée d'un « facteur dans sa totalité » sera égale à la somme de ses rentes futures, c'est-à-dire à la somme de*

²³ Voir le chapitre 4. Concernant la capitalisation, voir Fetter, *Economic Principles*, pp. 262–84, 308–313 ; et Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, pp. 339–357.

ses VAPM.²⁴ Cette valeur capitalisée sera le prix auquel le « bien complet » s'échangera sur le marché. C'est à cette valeur capitalisée qu'une unité du « bien complet », comme une maison, un piano, une machine, un hectare de terrain, etc., se vendra sur le marché. La capitalisation n'a clairement aucun sens s'il n'y a pas de marché, ou de prix, pour le « bien complet ». La valeur capitalisée est la valeur estimée par le marché sur la base des rentes, de la durabilité et du taux d'intérêt.

Le processus de la capitalisation peut comprendre plusieurs unités d'un « bien complet », comme il peut n'en comprendre qu'une. Examinons l'exemple du chapitre 4, section 7, et généralisons le pour qu'il s'applique non plus seulement aux maisons mais à tous les biens de production durables. Le bien est un bien d'une durée de 10 ans ; ses rentes futures attendues sont de 10 onces d'or par an (tel que déterminées par les utilités des biens de consommation pour les consommateurs, ou par les VPM des biens de production.) Le taux d'intérêt est de 10 % par an. La valeur capitalisée actuelle de ce bien est de 59,4 onces d'or. Mais ce « bien complet » est lui-même une unité d'un stock plus large ; l'une des nombreuses maisons, machines, usines, etc. En tout cas, comme toutes les unités d'un bien ont la même valeur, les valeurs capitalisées de deux maisons identiques, ou de deux machines identiques, etc., ajoutées l'une à l'autre vaudront exactement deux fois le montant de l'une, soit 118,8 onces. Comme nous ajoutons des rentes ou des VAPM exprimées en termes monétaires, nous pouvons continuer à les ajouter pour déterminer les valeurs capitalisées d'agrégats plus importants de biens durables. En fait, en ajoutant les valeurs capitalisées, *nous n'avons pas besoin de nous restreindre au même bien*. La seule chose que nous avons à faire, c'est d'ajouter les valeurs capitalisées de n'importe quelle liste de biens durables dont nous cherchons à estimer la valeur. Supposons ainsi qu'une firme, la Compagnie de Construction Jones, souhaite vendre tous ses actifs sur le marché. Ces actifs, nécessairement durables, consistent en :

3 machines, chacune ayant une valeur capitalisée (basée sur la somme des VAPM) de 10 onces. Par conséquent leur valeur capitalisée totale est de 30 onces.

1 bâtiment, d'une valeur capitalisée de 40 onces.

2,5 hectares de terrain. Chaque demi-hectare de terrain a une valeur capitalisée de 10 onces. Total : 50 onces.

Soit une valeur capitalisée totale de ces actifs de 120 onces.

Nous devons cependant toujours nous souvenir, en ajoutant les valeurs capitalisées, qu'elles n'ont d'importance que dans la mesure où

²⁴ Il est souvent plus pratique de définir la *rente* comme étant égale à la VPM plutôt qu'à la VAPM. Dans ce cas la valeur capitalisée du facteur complet est égale à la somme *actualisée* de ses futures rentes.

elles sont exprimées sous la forme d'un prix de marché ou d'un prix de marché potentiel. De nombreux auteurs sont tombés dans le piège consistant à croire qu'ils pouvaient, de manière similaire, obtenir la somme de la valeur capitalisée totale de la nation ou du monde et arriver ainsi à un chiffre significatif. Les estimations du « capital de la nation » ou du « capital mondial » n'ont toutefois absolument aucun sens. Le monde, ou un pays, ne peut pas vendre la totalité de son capital sur le marché. De tels exercices statistiques sont donc sans intérêt. Ils n'ont aucun lien possible avec le but même de la capitalisation, à savoir une estimation correcte du prix potentiel du marché.

Comme nous l'avons indiqué, la capitalisation s'applique à *tous* les facteurs de production, ou plutôt à tous les facteurs qui possèdent un marché pour les biens complets qui les produisent. Nous pouvons les appeler *marchés du capital*. Il existe des marchés d'échange pour les titres de propriété, totaux ou partiels, des biens de production durables. Prenons le cas des biens du capital. La rente d'un bien du capital est égale à sa VAPM. La valeur capitalisée du bien du capital est la somme de ses futures VAPM, somme actualisée de ses futures VPM. C'est la valeur *présente* du bien et c'est à celle-ci que le bien se vendra sur le marché du capital.

Le processus de capitalisation, parce qu'il imprègne tous les secteurs de l'économie et parce qu'il est assez flexible pour inclure différents types d'actifs — comme le capital total correspondant aux actifs d'une firme — est un processus très important dans l'économie. Les prix des parts de ce capital s'établiront à un niveau proportionnel à la fraction de la valeur capitalisée totale des actifs à laquelle ils correspondent. De cette façon, étant donnés *les VPM, la durabilité et le taux d'intérêt*, tous les prix sur le marché du capital sont déterminés et ce seront les prix de l'ERC. C'est de cette manière que les prix des biens du capital individuels (machines, bâtiments, etc.) seront fixés par le marché, et de cette manière que ces valeurs seront additionnées pour donner le prix d'un ensemble d'actifs, similaires ou non. Les prix des actions sur les marchés financiers s'établiront à un niveau proportionnel à la valeur capitalisée du total des actifs de la firme qu'elles représentent.

Nous avons dit que *tous* les facteurs pouvant être achetés et vendus comme « biens complets » sur le marché sont capitalisés. Ceci inclut les biens du capital, le sol brut et les biens de consommation durables. Il est clair que les biens du capital et les biens de consommation durables peuvent être capitalisés et qu'ils le sont. Mais qu'en est-il du sol brut ? Comment peut-il être capitalisé ?

Nous avons vu plus haut en détail que les revenus des facteurs reviennent au bout du compte aux propriétaires du travail et du sol brut,

l'intérêt revenant aux capitalistes. Si le sol peut être capitalisé cela ne veut-il pas dire qu'après tout les biens du capital et le sol sont « bel et bien une seule et même chose » ? La réponse à cette dernière question est non.²⁵ Il est toujours parfaitement vrai que les revenus des facteurs du sol brut sont ultimes et irréductibles, tout comme le sont les revenus du travail, alors que les biens du capital doivent être constamment produits et reproduits, et que leurs revenus sont par conséquent toujours réductibles aux revenus du sol brut, du travail et du temps.

Le sol brut peut être capitalisé pour une raison simple : il peut être acheté et vendu « dans sa totalité » sur le marché. (Ce qui n'est pas possible pour le travail, sauf dans un système d'esclavage qui ne peut bien entendu pas exister dans un marché purement libre.) Comme cela est possible et que cela est fait, la question se pose de savoir comment les prix sont déterminés dans ces échanges. Ces prix représentent les valeurs capitalisées du sol brut.

Une caractéristique majeure du sol par rapport aux biens du capital est que la série de ses futures rentes est généralement *infinie*, car le sol brut ou le site sont physiquement indestructibles. Dans l'ERC les séries de rentes futures seront bien entendu toujours les mêmes. Le fait même qu'une terre soit achetée ou vendue est, au passage, une preuve de l'universalité de la préférence temporelle. S'il n'y avait pas de préférence temporelle en faveur du présent, une série infinie de futures rentes ne pourrait jamais être capitalisée. Un bout de terrain aurait un prix présent infini et ne pourrait donc jamais être vendu. Le fait que les terres *aient* un prix est une indication qu'une préférence temporelle est toujours présente et que les futures rentes sont escomptées pour donner la valeur actuelle.

Comme dans le cas de tout autre bien, la valeur capitalisée du sol est égale à la somme de ses futures rentes actualisées. On peut par exemple démontrer mathématiquement que si nous nous attendons à toucher perpétuellement une rente constante, la valeur capitalisée de l'actif sera égale à la rente annuelle divisée par le taux d'intérêt.²⁶ Or il est évident que ce sol rapporte annuellement le taux d'intérêt du marché à l'investisseur. Si, autrement dit, les rentes annuelles sont de 50 et que le taux d'intérêt est de 5 %, l'actif se vendra à $50/0,05$, soit 1000. L'investisseur qui achète l'actif pour 1000 onces gagnera avec lui 50 onces par an, soit 5 %, le taux d'intérêt du marché.

²⁵ La principale erreur de Fetter en matière de théorie du capital était sa croyance que la capitalisation signifiait la suppression de toute distinction entre le sol et les biens du capital.

²⁶ Cf. Boulding, *Economic Analysis*, pp. 711-712.

Le sol brut est dès lors « capitalisé », tout comme le sont des biens du capital, des actions de firmes possédant des actifs et des biens de consommation durables. Tous ces propriétaires tendront à percevoir le même du taux d'intérêt et tous *toucheront* le même rendement dans l'ERC. En résumé tous les actifs possédés seront capitalisés. Dans l'ERC, bien sûr, les valeurs capitalisées de tous les actifs resteront constantes : elles seront aussi égales à la somme actualisée des VPM de leurs rentes unitaires.

Nous avons vu plus haut que l'une des distinctions clés entre le sol et les biens du capital est que les propriétaires du premier vendent des biens futurs contre de la monnaie présente alors que ceux des seconds *avançant* de l'argent présent, achètent des biens futurs et vendent plus tard leur produit devenu un bien « moins futur ». Ceci est vrai. Mais nous devons alors poser la question : Comment le propriétaire en arrive-t-il à posséder ce sol ? La réponse est (sauf si lui ou ses ancêtres ont trouvé une terre inutilisée et l'ont mis en usage) qu'il doit l'avoir acheté à quelqu'un d'autre. S'il l'a fait alors, dans l'ERC, il doit l'avoir acheté à *sa valeur capitalisée*. S'il achète le bout de terrain à un prix de 1000 onces et qu'il touche une rente de 50 onces par an, alors il perçoit un intérêt et *uniquement* un intérêt. Il vend des biens futurs (les services de la terre) au cours du processus de production, mais lui aussi a acheté *avec de l'argent la terre dans sa totalité*. Par conséquent lui aussi est un « capitaliste-investisseur » touchant un intérêt.

La « rente pure », c'est-à-dire la rente qui n'est pas *uniquement* le rendement d'un investissement passé et qui n'est donc pas capitalisée *semble* par conséquent n'être touchée que par ceux qui ont *trouvé* eux-mêmes une terre inutilisée (ou qui l'ont héritée des découvreurs). Mais mêmes *eux* ne touchent pas une rente pure. Supposons qu'un individu découvre une terre, que personne ne possède et qui vaut zéro, et qu'il se met à la clôturer, etc., jusqu'à ce qu'elle soit désormais capable de rapporter une rente perpétuelle de 50 onces par an. Ne pourrions-nous pas dire que *lui* touche une rente pure, puisqu'il n'a pas acheté le terrain, capitalisé, à quelqu'un d'autre ? Mais ceci passerait à côté de l'un des points les plus importants de la vie économique : *les revenus implicites*. Même si cet homme n'a pas acheté la terre, elle possède *maintenant* une certaine valeur capitalisée, celle qu'elle *pourrait avoir* sur le marché. Cette valeur capitalisée est disons de 1000. Notre homme pourrait donc vendre son terrain à 1000 à tout instant. *Ces 1000 onces sont le coût d'opportunité qu'il accepte pour pouvoir posséder et louer cette terre*. Il touche certes 50 onces par an, mais ce n'est qu'au prix du refus de vendre la totalité de sa terre pour 1000 onces. Elle est donc tout autant capitalisée qu'une terre qui aurait été achetée sur le marché.

Nous devons donc en conclure que *personne* ne touche de rente pure en dehors des travailleurs sous la forme de salaires et que les seuls revenus de l'économie en rotation constante productive sont les *salaires* (termes correspondant aux prix et aux revenus des facteurs du travail) et l'*intérêt*. Mais il reste encore une distinction cruciale entre le sol et les biens du capital. Nous avons en effet vu que la *valeur capitalisée du sol* est un élément fondamental et irréductible. La valeur capitalisée des biens de production se réduit aux salaires et à la valeur capitalisée du sol. Dans une économie *changeante*, il existe une autre source de revenu : la *hausse de la valeur capitalisée du sol brut*. Un exemple typique est celui de l'homme qui avait découvert une terre inusitée et qui a ensuite vendu ses services. A l'origine la valeur capitalisée du sol était nulle : il était sans valeur. Désormais le sol a pris de la valeur parce qu'il rapporte une rente. Résultat, la valeur capitalisée est montée à 1000 onces. Son revenu, son bénéfice, correspond à la *hausse* de 1000 onces de la valeur capitalisée. Ceci ne peut bien sûr pas se passer dans l'ERC. Dans l'ERC toutes les valeurs capitalisées doivent rester constantes ; nous voyons ici qu'une *hausse* de la valeur capitalisée du sol, hausse résultant de l'augmentation des rendements locatifs attendus du sol, est une source de bénéfice monétaire.²⁷ Si l'économie devient une ERC après ce passage particulier de 0 à 1000, alors ce revenu était un « coup » unique, et non quelque chose de continu et de récurrent. La valeur capitalisée du sol est montée de 0 à 1000 et le propriétaire peut percevoir ce revenu à tout moment. Mais, après qu'il a été perçu une fois, il ne peut plus jamais l'être à nouveau. S'il vend le sol à 1000, le prochain acheteur ne fera aucun bénéfice sur l'augmentation de la valeur capitalisée : il ne touchera que le taux d'intérêt du marché. Seul l'intérêt et les salaires sont touchés régulièrement. Tant que l'ERC continue, il n'y aura plus de gains ni de pertes sur les valeurs capitalisées.²⁸

6. L'épuisement des ressources naturelles

Une catégorie a jusqu'ici été omise dans l'analyse des facteurs du sol. Au début nous avons défini le sol comme le *facteur naturel, originel*. Puis nous avons dit que le sol amélioré par les mains humaines mais désormais permanent devait lui aussi être considéré comme *sol*. Le sol est

²⁷ Sur le *long terme*, les hausses de la valeur capitalisée des *biens du capital* n'a pas d'importance car ils se réduisent à des hausses de salaires et à des hausses de la valeur capitalisée du sol brut.

²⁸ Le problème des bénéfices issus des changements de la valeur capitalisée sera traité plus loin.

dès lors devenu la ressource catallactiquement permanente et non renouvelable, tandis que les biens du capital sont les biens non permanents et devant donc être produits à nouveau en vue de leur remplacement. Or il existe un type de ressource non renouvelable mais également non permanente : la ressource naturelle que l'on consomme et qui s'épuise, telle une mine de cuivre ou de diamants. Voilà un facteur manifestement originel et naturel ; il ne peut pas être produit par l'homme. Par ailleurs il n'est pas permanent mais objet de *consommation*, d'*épuiement*, parce que n'importe lequel de ses usages en laissera derrière lui une quantité strictement plus faible pour les usages futurs. C'est un bien originel mais non permanent. Devons-nous dès lors le classer avec le sol ou avec les biens du capital ?

Le test crucial de notre procédure de classification consiste à nous demander : Les facteurs du travail et du sol doivent-ils être utilisés pour renouveler le bien ? Dans le cas de facteurs permanents cela n'est pas nécessaire car ils ne s'usent pas. Mais dans ce cas nous devons répondre également par la négative parce que ces biens, quoique non permanents, ne *peuvent pas* être reproduits par l'homme malgré la consommation qui en est faite. La ressource naturelle se trouve par conséquent être une subdivision particulière de la catégorie « sol ».²⁹

Le tableau 15, adapté d'un tableau du professeur Hayek, illustre notre classification des diverses ressources comme sol ou bien du capital.³⁰

Tableau 15

<i>Ressources</i>	<i>Permanentes</i>	<i>Non permanentes</i>
Originelles (non reproductibles)	Sol	Sol
Produites (reproductibles)	Sol	Bien du capital

Hayek critique le critère de *reproductibilité* utilisé pour classer un bien comme bien du capital. Il déclare : « L'élément important [...] n'est pas que certaines ressources existantes *puissent* être remplacées par d'autres qui leur sont à peu près semblables sur le plan technique, mais qu'elles doivent être remplacées par quelque chose, semblable ou non, si nous voulons que le flux de revenus ne baisse pas. »³¹ Mais ceci revient à

²⁹ Cf. Fred R. Fairchild, Edgar S. Furniss et Norman S. Buck, *Elementary Economics* (New York: Macmillan & Co., 1926), II, p. 147.

³⁰ Hayek, *Pure Theory of Capital*, note de la page 58.

³¹ *Ibid.*, p. 92.

confondre la *valeur* et les aspects *physiques*. Nous essayons ici de classer des biens *physiques*, et pas de discuter de leur possible valeur, qui changera tout le temps. L'important est que les ressources faisant l'objet d'une consommation *ne peuvent pas* être remplacées, même si le propriétaire le voulait. Elles rapportent par conséquent une *rente nette*. Hayek pose aussi la question de savoir si un cours d'eau fait partie du « sol » au cas où un nouveau cours d'eau peut être créé en collectant les eaux de pluie. Ici encore Hayek se trompe en considérant la question comme une affaire de maintien d'un « flux de revenus constant » au lieu de l'envisager comme une affaire de classification d'un bien physique concret. Le cours d'eau fait bien sûr partie du sol parce qu'il n'a pas *besoin* d'être physiquement remplacé. Il est évident que la critique d'Hayek est valable face à la définition de Kaldor. Ce dernier a défini le capital comme une ressource reproductible qu'il est *économiquement* rentable de produire. Dans ce cas les machines obsolètes ne seraient plus des biens du capital. (Feraient-elles partie du « sol » ?) La définition devrait être : des ressources *physiquement* reproductibles. La critique d'Hayek selon laquelle la possibilité de faire pousser des fruits artificiels, etc., conduirait à ce que la totalité du sol soit du « capital » se méprend une fois de plus sur la nature du problème, qui est celle de *la nécessité et de la possibilité* physique de reproduire l'agent. Comme le *sol* brut — et *pas* son fruit — ne nécessite aucune reproduction, il est exclu de la catégorie des biens du capital.

Le fait que les ressources naturelles *ne peuvent pas* être renouvelées signifie qu'elles perçoivent une *rente nette* et que cette rente n'est pas absorbée par des facteurs du sol et du travail aidant à les produire. Bien entendu grâce ces rentes nettes elles peuvent rapporter le taux d'intérêt normal de la société à leurs propriétaires, les revenus d'intérêt étant liés à leur valeur capitalisée. Les hausses de la valeur capitalisée des ressources naturelles vont au bout du compte au propriétaire de la ressource lui-même et ne sont pas absorbées par les bénéfices d'autres facteurs du sol ou du travail.

Il n'y a aucune difficulté à capitaliser une ressource pouvant être épuisée car, comme nous l'avons vu, la capitalisation peut avoir lieu pour une série finie ou infinie de revenus locatifs futurs. Il y a cependant un problème marquant qui imprègne toute l'analyse des ressources pouvant être épuisées et qui les distingue de tous les autres types de biens. C'est le fait qu'il ne peut y avoir *aucune* place pour ce genre de ressources dans une économie en rotation permanente. Car la base de l'ERC est que toutes les quantités économiques continuent indéfiniment une ronde sans fin. Or cela ne peut pas être le cas d'une ressource épuisable car à chaque fois qu'elle est utilisée le stock total du bien diminue dans

l'économie. La situation de l'instant suivant ne peut dès lors pas être la même qu'auparavant. Il s'agit d'un exemple d'une des nombreuses difficultés rencontrées lorsque l'ERC est utilisée non comme une construction auxiliaire dans l'analyse mais comme une sorte d'idéal que l'économie libre devrait s'évertuer à imiter.

Il peut exister une demande de rétention pour une ressource épuisable, tout comme il y a une demande de rétention spéculative pour n'importe quel autre stock de biens du marché. Cette spéculation n'est toutefois pas un simple vice ; elle joue un rôle bien précis, à savoir d'allouer les ressources rares épuisables à ces usages *aux moments* où la demande du consommateur sera la plus grande. Le spéculateur, en attendant pour utiliser les ressources à une date future, aide les consommateurs en décalant leur consommation jusqu'à un moment où elles seront davantage demandées qu'à présent. Comme dans le cas du sol brut, une ressource permanente appartient au premier qui la découvre et qui l'utilise, et souvent une partie de ces bénéfices initiaux du capital sont absorbés par l'intérêt du capital investi à l'origine lors de la recherche de la ressource. Cette absorption ne peut se faire que dans la mesure où la découverte des nouvelles ressources est une activité régulière, continue. Mais cette activité, qui ne pourrait par définition pas exister dans l'ERC, ne peut jamais être rendue totalement régulière.

Les minéraux comme le charbon ou le pétrole sont clairement des exemples de ressources épuisables. Mais qu'en est-il des ressources naturelles comme les forêts ? Une forêt, bien que poussant grâce à des processus naturels, peut être « produite » par l'homme si des mesures sont prises pour entretenir et faire grandir davantage d'arbres, etc. Par conséquent les forêts devraient être classées comme des biens du capital plutôt que comme des ressources épuisables.

L'une des attaques fréquentes faites à l'encontre du comportement du marché libre se fonde sur le grand méchant loup des partisans d'Henry George : les ressources naturelles maintenues à l'écart du marché dans des buts spéculatifs. Nous avons traité de ce prétendu problème plus haut. Une autre attaque, diamétralement opposée, est l'idée courante selon laquelle le marché libre gaspillerait des ressources et en particuliers des ressources épuisables. Les générations futures seraient prétendument volées par la cupidité du présent. Un tel raisonnement conduirait à la conclusion paradoxale qu'*aucune* ressource ne devrait être consommée. Car à chaque fois qu'un homme consomme une ressource épuisable (nous utilisons ici « consomme » dans un sens plus large comprenant aussi l'usure au cours de la production), il laisse un stock moins grand pour lui et ses descendants. C'est un fait de la vie que *quelle que soit* la quantité consommée d'une ressource épuisable, il en restera moins pour

l'avenir et que donc *toute* consommation de ce type pourrait tout autant être qualifiée de « vol de l'avenir » si l'on choisit de définir le vol dans ces termes inhabituels.³² Une fois que nous acceptons l'utilisation de la *moindre* quantité de ressources épuisables, nous devons écarter l'argument du « vol du futur » et accepter les préférences individuelles du marché. Il n'y a pas plus de raison de supposer que le marché utilisera les ressources trop vite qu'il n'y en a de supposer le contraire. Le marché tendra à utiliser les ressources précisément au taux que souhaitent les consommateurs.³³

Ayant développé, dans le premier volume, notre analyse fondamentale de l'économie de l'individu isolé, du troc et de l'échange indirect, nous allons pousser, dans le deuxième volume, l'analyse plus loin en traitant des problèmes « dynamiques » d'une économie changeante, des types de facteurs particuliers, de la monnaie et de sa valeur, du monopole et de la concurrence, et discuterons, de manière nécessairement plus sommaire, des conséquences de l'intervention violente sur le marché libre.

Annexe A : Valeur du produit marginal et produit physique marginal

Pour des raisons de simplifications nous avons décrit la *valeur du produit marginal* (VPM) comme étant égal au *produit physique marginal* (PPM) fois le *prix*. Comme nous avons vu qu'un facteur doit être utilisé dans la partie décroissante de son PPM et comme une quantité plus grande d'un facteur conduit à une baisse du prix, la conclusion de l'analyse fut que chaque facteur travaille dans un domaine où une augmentation de l'offre d'un facteur entraîne une baisse de la VPM et donc de la VAPM. L'hypothèse faite avec la première phrase n'est toutefois pas rigoureusement vraie. Trouvons donc quel *est* le facteur multiplicatif permettant de passer du PPM à la VPM. La VPM est égale à la hausse de

³² Termes inhabituels parce que le vol a été clairement défini comme la saisie de la propriété de *quelqu'un d'autre* sans son consentement et non comme l'usage de ses *propres* biens.

³³ Comme le dit Stigler en analysant l'accusation de « gaspillage » des ressources par le marché, « Un problème intéressant est de définir 'gaspillage' de manière sensée sans rendre le terme synonyme de 'non rentable' ». Stigler, *Theory of Price*, note de la page 332. Pour une analyse des ressources naturelles et une critique des doctrines de la « conservation », voir Anthony Scott, *Natural Resources: The Economics of Conservation* (Toronto : University of Toronto Press, 1955).

revenu obtenue par l'ajout d'une unité, ou perdue par la soustraction d'une unité, d'un facteur. La VPM sera ainsi égale à la différence de revenu entre les deux situations, c'est-à-dire au changement résultant d'une diminution ou d'une augmentation d'une unité du facteur. Dès lors la VPM est égale à $R_2 - R_1$ où R est le revenu brut issu de la vente d'un produit et où un indice supérieur indique que le facteur a été utilisé *davantage* dans la production. Le PPM de cet incrément d'un facteur est $P_2 - P_1$ où P est la quantité du bien produit, l'indice supérieur indiquant ici aussi une utilisation plus importante du facteur.

Ainsi :

$$MVP = R_2 - R_1 \text{ par définition,}$$

$$MPP = P_2 - P_1 \text{ par définition.}$$

Le revenu est issu de la vente du produit ; par conséquent, pour tout point de la courbe de demande, le revenu total est égal à la quantité produite et vendue, multipliée par le prix du produit. Donc $R = P \times p$, où p est le prix du produit.

Par conséquent :

$$R_2 = P_2 \times p_2,$$

$$R_1 = P_1 \times p_1.$$

Or, puisque les facteurs sont des biens économiques, toute augmentation de l'utilisation d'un facteur, les autres facteurs restant constants, doit *accroître* la quantité produite. Il serait évidemment sans intérêt pour un entrepreneur d'employer davantage de facteurs si cela n'entraînait pas une croissance de la production. Par conséquent $P_2 > P_1$.

Par ailleurs le prix du produit baisse quand l'offre augmente, de sorte que $p_2 < p_1$.

Or nous essayons de trouver le facteur multiplicatif entre le PPM et la VPM. Cette inconnue sera égale à :

$$MVP / MPP = (R_2 - R_1) / (P_2 - P_1).$$

Nous pouvons appeler *revenu marginal* ce facteur multiplicatif, qui représente la différence de revenu divisée par la différence de production.

Il est évident que ce nombre, que nous pouvons appeler RM , ne sera égal ni à p_2 ni à p_1 , ni à aucune valeur moyenne de ces deux prix. Une simple multiplication du dénominateur par l'un des deux p ou par une moyenne de deux montera que ceci ne donne pas le numérateur. Quelle est donc la relation entre RM et le prix ?

Un prix est le *revenu moyen*, c'est-à-dire le revenu total divisé par la quantité produite et vendue. Bref, $p = R / P$.

Mais plus haut, lors de l'analyse du produit marginal et du produit moyen, nous avons vu la relation mathématique entre valeurs « moyenne » et « marginale » et ceci vaut pour le revenu tout autant que pour la productivité : à savoir que dans la partie croissante, la valeur marginale est au-dessus de la valeur moyenne ; dans l'intervalle où la valeur moyenne est décroissante, la valeur marginale lui est inférieure. Or nous avons établi auparavant dans cet ouvrage que la courbe de demande — c'est-à-dire la courbe du prix ou du revenu moyen — *diminue* toujours lorsque la quantité augmente. Par conséquent la courbe de revenu marginal est également décroissante et est toujours sous celle du revenu moyen, donc du prix. Mettons cependant un point final à la démonstration en prouvant que pour tout couple de positions p_2 est plus grand que RM . Comme p_2 est plus petit que p_1 , et que le prix diminue lorsque l'offre augmente, la proposition selon laquelle RM est plus petit que p_1 et p_2 sera démontrée.

Premièrement nous savons que $p_2 < p_1$, ce qui veut dire que

$$R_2 / P_2 < R_1 / P_1.$$

Nous pouvons prendre le point 1 comme point de départ et étudier le changement du point 1 au point 2, de sorte que :

$$(R_2 - R_1) / (P_2 - P_1) < R_1 / P_1.$$

en utilisant les mêmes symboles que lors de la preuve concernant la productivité. Or ceci signifie que :

$$R_1 / P_1 - (R_2 - R_1) / (P_2 - P_1) > 0.$$

Après réduction au même dénominateur, et après simplification, nous obtenons :

$$R_1 P_2 - P_1 R_2 > 0.$$

ou encore

$$R_1 / P_1 > P_1 / P_2.$$

de sorte que

$$R_1 / P_1 > R_2 / P_2.$$

(Nous avons ici démontré que RM est plus petit que p_1 , le plus grand des deux prix).

Or cela veut dire qu'il existe une *fraction* $1/k$ inconnue, constante et inférieure à 1^d qui, multipliée par le membre le plus grand de l'inégalité, donne le membre le plus petit (RM). Ainsi :

$$R / (kP) = R / P.$$

Les règles de l'algèbre donnent :

$$R / P = (R + R) / (kP + P).$$

et comme k est un nombre supérieur à 1^d :

$$(R + R) / (P + P) > (R + R) / (kP + P)$$

Mais cela démontre que :

$$(R + R) / (P + P) > R / P$$

c'est-à-dire que *le RM est inférieur à p_2* . CQFD.

Ainsi, lorsque nous considérons que, de manière rigoureuse, c'est par le *RM* et non par le prix qu'il faudrait multiplier le PPM pour arriver à la VPM, nous nous apercevons que notre conclusion — à savoir que la production se déroule toujours dans la partie décroissante de la courbe de la VPM — est *renforcée* et non affaiblie. La VPM chute encore plus vite par rapport au PPM que nous ne l'avions supposé. En outre, notre analyse n'est pas grandement modifiée, parce qu'aucun déterminant fondamental nouveau — au-delà du PPM et des prix établis par la courbe de demande des consommateurs — n'a été introduit dans notre analyse corrigée. En raison de cela nous pouvons continuer à considérer que la simplification consistant à dire que la VPM égale au PPM fois le prix est une approximation légitime du véritable résultat.³⁴

Annexe B : Le professeur Rolph et la théorie de la productivité marginale actualisée

Parmi les écoles de pensée économique actuelles, les plus à la mode ont été les écoles économétrique, keynésienne, institutionnaliste et néo-classique. « Néo-classique » se réfère au modèle établi par les économistes les plus importants de la fin du dix-neuvième siècle. Le courant néo-classique actuellement dominant se trouve être le système du professeur Knight, dont l'un des traits les plus caractéristiques est une attaque de la totalité du concept de préférence temporelle. Niant cette dernière et basant le rendement d'intérêt uniquement sur une prétendue « productivité » du capital, les Knightiens attaquent la doctrine de la VPM *actualisée* et défendent à la place une théorie de la VPM pure. La présentation la

^d Rothbard a écrit par erreur « positif » au lieu de « positif et inférieur à 1 ». NdT.

³⁴ Une idée curieuse est née, selon laquelle prendre *RM* au lieu du prix comme facteur multiplicatif vicierait d'une certaine façon la satisfaction optimale des désirs du consommateur sur le marché. Il n'y a aucune justification valable à cette hypothèse.

plus claire de cette approche se trouve dans un article d'un des disciples de Knight, le professeur Earl Rolph.³⁵

Rolph définit le « produit » comme tout résultat *immédiat* d'une « activité ayant actuellement de la valeur ». Ceci inclut du travail portant sur des biens qui ne seront consommés que dans le futur. Ainsi,

les ouvriers et les outils débutant la construction d'un bâtiment peuvent n'avoir que quelques poteaux plantés dans le sol à montrer pour leur premier jour de travail, mais c'est cela et non la structure complète qui constitue leur produit immédiat. Par conséquent, la doctrine selon laquelle un facteur touche la valeur de son produit marginal se réfère à ce produit immédiat. La simultanéité de la production et du produit n'exige aucune hypothèse simplificatrice. Elle fait directement appel à l'évidence. Toute activité a des résultats immédiats.

Évidemment personne ne nie que les gens travaillent sur des biens et font avancer ainsi un petit peu le capital. Mais le résultat immédiat de cela est-il un *produit* en un certain sens ? Il devrait être manifeste que le produit est le produit final — le bien vendu au consommateur. L'intégralité de l'objectif du système de production est d'aboutir au produit final. Tous les produits intermédiaires sont basés sur l'anticipation d'un achat final par le consommateur et n'existeraient sinon pas. Toute activité peut avoir ses « résultats » immédiats, mais ce sont des résultats qui ne rapporteraient pas le moindre revenu à quiconque si les propriétaires des facteurs eux-mêmes étaient les propriétaires communs de tous les produits jusqu'au stade de la consommation finale. Dans ce cas il serait évident qu'ils ne sont pas payés immédiatement ; et que donc leur produit n'est pas immédiat. La seule raison pour laquelle ils sont *effectivement* payés immédiatement (et même ici ce n'est pas une immédiateté stricte) sur le marché est que les capitalistes *avancent* des biens présents en échange de biens *futurs* dont ils espèrent une prime, un rendement d'intérêt. Ainsi, les propriétaires des facteurs perçoivent immédiatement la valeur *escomptée* (actualisée) de leur produit marginal.

L'approche de Knight et de Rolph est de plus un retour à la théorie de la valeur par les coûts réels. Elle suppose que les efforts présents donneront d'une certaine façon toujours des résultats présents. Mais quand ? Au cours « d'activités ayant actuellement de la valeur ». Mais comment ces activités en *viennent-elles* à avoir de la valeur ? Uniquement si leur *produit futur* est vendu, comme attendu, aux consommateurs. Supposons

³⁵ Earl Rolph, « The Discounted Marginal Productivity Doctrine » dans *Readings in Theory of Income Distribution* éditée par W. Fellner and B.F. Haley, (Philadelphie: Blakiston, 1946), pp. 278–293.

toutefois que les gens travaillent pendant des années sur un certain bien et sont payés pour cela par des capitalistes, et qu'ensuite le produit final ne soit pas acheté par les consommateurs. Les capitalistes subissent des pertes monétaires. Où y a-t-il eu paiement immédiat correspondant au produit marginal ? Le paiement n'était qu'un investissement des capitalistes en biens futurs.

Rolph se tourne ensuite vers une autre erreur prétendument abominable de la théorie de l'actualisation, à savoir la « doctrine de la *non coordination des facteurs* ». Ceci veut dire que certains facteurs, lorsqu'on les paye, touchent la valeur *actualisée* de leur produit tandis que d'autres ne la touchent pas. Rolph est toutefois victime d'une erreur d'interprétation : il n'y a nulle hypothèse de non coordination dans une théorie correcte de l'actualisation. Comme nous l'avons dit plus haut, *tous* les facteurs — sol, travail et biens du capital — touchent la valeur actualisée de leur produit marginal. La différence concernant les propriétaires des biens du capital est qu'en dernière analyse ils ne touchent aucun revenu *indépendant* car les biens du capital peuvent se réduire aux facteurs qui les ont produits, au final aux facteurs du sol et du travail, et à l'intérêt associé au temps impliqué dans l'avance de paiement que font les capitalistes.³⁶ Rolph croit que la non coordination entre en jeu parce que les propriétaires des facteurs du sol et du travail « perçoivent une part actualisée » alors que le capital « touche une part non actualisée ». Mais c'est une façon erronée d'énoncer la conclusion. Les propriétaires de facteurs du sol et du travail perçoivent une part escomptée (actualisée) mais les propriétaires du capital (du capital monétaire) touchent *l'escompte*.

³⁶ Rolph attribue cette erreur à Knut Wicksell, mais une telle confusion ne peut être attribuée à ce dernier, qui a donné une brillante analyse du capital et de la structure de production ainsi que du rôle du temps dans la production. Wicksell démontre de manière correcte que le travail et le sol sont les seuls facteurs ultimes et que par conséquent la productivité marginale des biens du capital se réduit à la productivité marginale des facteurs du travail et du sol, de sorte que le capital monétaire rapporte la différence (l'escompte) correspondant à l'intérêt.

L'analyse que Wicksell fait de ces questions et de questions apparentées a une importance fondamentale. Il a reconnu, par exemple, que les biens du capital ne sont parfaitement et fondamentalement coordonnés avec les facteurs du sol et du travail *que du point de vue de la firme individuelle*, mais ne le sont pas lorsque nous étudions la totalité du marché avec toutes ses relations internes. Pour son malheur la théorie économique actuelle passe encore plus de temps que les auteurs de l'époque de Wicksell à étudier le cas d'une firme isolée au lieu d'étudier le marché et ses interconnexions. Wicksell, *Lectures on Political Economy*, I, pp. 148-154, 185-95.

Le reste de l'article de Rolph est largement consacré à une tentative visant à prouver qu'il n'existe pas de délai lors des paiements faits aux propriétaires des facteurs. Rolph suppose l'existence de « centres de production » au sein de chaque entreprise, qui, découpés en pas presque instantanés, produiraient et recevraient ensuite implicitement un paiement instantané. Cette construction tarabiscotée et irréaliste rate totalement sa cible. Même s'il existait des « centres de production » atomisés, le point important est qu'une certaine personne ou certaines personnes devraient avancer de l'argent en chemin, à n'importe quel ordre, jusqu'à ce que le produit final soit vendu aux consommateurs. Laissons Rolph nous broser le tableau d'un système de production atomisé ou intégré, selon le cas, où personne ne ferait les avances de biens présents (des capitaux monétaires) qu'il dit ne pas exister. Et pendant que les travailleurs et les propriétaires travailleront sur des produits intermédiaires pendant des années sans être payés, jusqu'à ce que le produit fini soit prêt pour le consommateur, laissons Rolph les exhorter à ne pas se faire de souci parce qu'ils auraient déjà été payés implicitement et simultanément au fur et à mesure de leur travail. Car telle est la conclusion logique de la position de Knight et de Rolph.³⁷

³⁷ Rolph termine son article, de manière cohérente, en niant toute influence de la préférence temporelle sur l'intérêt, qu'il explique dans la veine Knightienne par le « coût » de la production de nouveaux biens du capital.

8

Production : entrepreneuriat et changement

1. Pertes et profits des entrepreneurs

Ayant développé l'analyse de base de l'économie de marché au cours des chapitres précédents, nous allons maintenant discuter d'applications plus dynamiques et plus spécifiques, ainsi que des conséquences d'une intervention sur le marché.

Dans l'économie en rotation constante il n'y a que deux catégories ultimes de prix et de revenus des producteurs : l'intérêt (uniforme dans toute l'économie) et les « salaires » — prix des services des divers facteurs du travail. Dans une économie changeante, cependant, les taux de salaires et le taux d'intérêt ne sont pas les seuls éléments pouvant changer. Une autre catégorie de revenu positif ou négatif apparaît : *les profits et les pertes entrepreneuriaux*. Nous allons nous concentrer sur les *entrepreneurs-capitalistes*, qui représentent sur le plan économique le type le plus important d'entrepreneurs. Ce sont des hommes qui investissent dans le « capital » (biens du sol et/ou du capital) utilisé au cours du processus productif. Leur fonction est celle que nous avons décrite : avancer de l'argent aux propriétaires des facteurs et utiliser par la suite les biens jusqu'à ce que le produit le *plus rapproché du présent* soit vendu. Nous avons analysé en détail les lois de l'ERC : le prix des facteurs sera égal à leur VAPM, chaque facteur étant alloué à l'usage où sa valeur productive est la plus grande, la valeur capitalisée sera égale à la somme des VAPM, le taux d'intérêt sera uniforme et gouverné uniquement par les préférences temporelles, etc.

La différence dans le monde réel et dynamique est la suivante : aucune de ces futures valeurs et aucun de ces futurs événements n'est

connu ; tous doivent être *estimés*, devinés, par les capitalistes. Ces derniers doivent avancer de l'argent présent en spéculant sur un avenir inconnu dans l'espoir que le produit futur sera vendu à un prix rémunérateur. Dans le monde réel, dès lors, la qualité du jugement et la justesse des prévisions jouent un rôle énorme dans le revenu touché par les capitalistes. Suite à l'arbitrage des entrepreneurs la *tendance* est toujours d'aller vers l'ERC ; en raison d'une réalité en évolution continue, des changements dans les échelles de valeur et dans les ressources, l'ERC n'arrive jamais.

L'entrepreneur-capitaliste achète les services d'un ou de plusieurs facteurs dans le présent et son produit doit être vendu dans le futur. Il est donc toujours à la recherche d'écarts, de situations où il peut gagner davantage que le taux d'intérêt. Supposons que le taux d'intérêt soit de 5 % ; Jones peut acheter une certaine combinaison de facteurs pour 100 onces ; il pense pouvoir utiliser cet ensemble pour vendre un produit dans deux ans à 120 onces. Son rendement futur *attendu* est alors de 10 % par an. Si ses prévisions sont vérifiées, il touchera un rendement annuel de 10 % au lieu de 5 %. La différence entre le taux d'intérêt général et son rendement effectif représente son *profit monétaire* (qui sera désormais appelé simplement « profit », sauf quand il s'agira de distinguer de manière spécifique entre profit monétaire et profit psychique). Dans ce cas son profit monétaire est de 10 onces pour 2 ans, soit 5 % de plus par an.

Qu'y a-t-il à l'origine de ce profit qu'il fait, de ce profit *ex post* récompensant les bonnes anticipations *ex ante* du producteur ? Il y a le fait que *les facteurs de production étaient sous-évalués et sous-capitalisés dans ce processus* — sous-évalués par rapport aux prix auxquels leurs services unitaires étaient achetés, sous-capitalisés par rapport au prix où les facteurs étaient achetés en tant que tous. Dans tous les cas les prévisions générales du marché se trompaient en sous-estimant les futures rentes (VPM) des facteurs. Cet entrepreneur particulier a cependant mieux vu que ses camarades et a agi conformément à son analyse. Il a été récompensé de sa meilleure prévision sous la forme d'un profit. Son action, sa perception de la sous-évaluation générale des facteurs productifs, conduit en définitive à faire disparaître les profits, ou plutôt tend à les éliminer. En augmentant la production de ce processus particulier, il accroît la demande de ces facteurs et fait monter leur prix. Ce résultat sera accentué par l'arrivée de concurrents dans ce même domaine, concurrents attirés par la perspective d'un taux de rendement de 10 %. Non seulement la hausse de la demande fait *monter* le prix des facteurs, mais l'accroissement de la production fera *baisser* le prix du produit. Le

résultat sera une tendance à ramener le taux de rendement au niveau du taux d'intérêt pur.

Quel est le rôle de l'entrepreneur ? Dans sa quête de profits il a vu que certains facteurs étaient sous-payés vis-à-vis de la valeur potentielle de leurs produits. En constatant cet écart et en faisant quelque chose à ce propos, il a transféré des facteurs de production (évidemment non spécifiques) d'autres processus de production vers celui-ci. Il a détecté que le prix des facteurs ne reflétait pas de manière adéquate leur VAPM potentielle ; en surenchérissant pour les obtenir et en les employant, il a pu les réallouer d'une production de VAPM inférieure vers une production de VAPM supérieure. Il a rendu un service plus grand aux consommateurs en anticipant l'endroit où les facteurs ont le plus de valeur. Car la plus grande valeur des facteurs est uniquement due au fait qu'ils sont demandés avec une intensité plus grande par les consommateurs, c'est-à-dire au fait qu'ils sont capables de mieux satisfaire les désirs de ces derniers. Voilà la signification d'une valeur actualisée plus grande du produit marginal.

Il est clair qu'il n'y a absolument aucun sens à parler d'un *taux de profit* en vigueur. Il n'existe pas de tel taux autre qu'éphémère et momentané. En effet tout profit réalisé tend à disparaître en raison des actions entrepreneuriales qu'il suscite. Le *taux* fondamental est ainsi le *taux d'intérêt*, qui ne disparaît pas. Si nous partons d'une économie dynamique et que nous postulons certaines échelles de valeur, certains facteurs initiaux et certaines connaissances techniques, considérés comme donnés pour toujours, le résultat sera une disparition des profits jusqu'à l'obtention de l'ERC et d'un taux d'intérêt pur. Les changements continus des goûts et des ressources déplacent cependant constamment le but final d'équilibre et établissent un nouveau but vers lequel se dirige l'action entrepreneuriale — et à nouveau la tendance finale dans l'ERC sera de faire disparaître les profits. L'ERC équivaut en effet à la disparition de l'incertitude et le profit est une conséquence de l'incertitude.

Une grave erreur est faite par un grand nombre d'auteurs et d'économistes qui ne tiennent compte que des profits dans l'économie. Presque rien n'est dit des *pertes*. L'économie ne devrait pas être caractérisée comme une « économie du profit » mais comme une « économie du profit et de la perte ».¹

¹ « Une chose qui me manque [...] lors de l'analyse généralement faite dans ce domaine, c'est quelques mots reconnaissant que profit veut dire à la fois profit et *perte* et qu'il peut tout aussi bien s'agir d'une perte que d'un bénéfice. » Frank H. Knight, « An Appraisal of Economic Change: Discussion, » *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mai 1954, p. 63. Les grandes contributions du professeur Knight à la théorie du profit se différencient nette-

Une *perte* survient lorsqu'un entrepreneur a mal estimé les prix de vente et les revenus futurs. Il a acheté des facteurs, disons pour 1000 onces, les a transformés en un produit qu'il a ensuite vendu à 900 onces. Il s'est trompé en ne se rendant pas compte que les facteurs étaient *surévalués* et *surcapitalisés* sur le marché par rapport à la valeur marginale de leurs produits, c'est-à-dire par rapport au prix de leur production.

Chaque entrepreneur investit par conséquent dans un processus parce qu'il espère faire un profit, c'est-à-dire *parce qu'il croit que le marché a sous-évalué et sous-capitalisé les facteurs* par rapport à leurs rentes futures. Si son avis est justifié, il fait un profit. Si son avis est injustifié et que le marché, par exemple, a véritablement *surévalué* les facteurs, il subira des pertes.

La nature de la perte doit être soigneusement définie. Supposons qu'un entrepreneur achète, le taux d'intérêt du marché étant de 5 %, des facteurs à 1000 et vende leur produit à 1020 un an plus tard. A-t-il subi une « perte » ou réalisé un « profit » ? A première vue il pourrait sembler qu'il n'a pas subi de perte. Après tout il a récupéré le principal plus 20 onces supplémentaires, soit un rendement net, un bénéfice, de 2 %. Mais une analyse plus fine révèle qu'il aurait pu obtenir un rendement net de 5 % sur son capital ailleurs, puisque tel est le taux d'intérêt en vigueur. Il aurait pu le faire, par exemple, en investissant dans toute autre entreprise ou en prêtant de l'argent à des emprunteurs consommateurs. Dans cette entreprise il n'a même pas touché le taux d'intérêt. Le « coût » de son investissement ne se réduit par conséquent pas à ses dépenses en facteurs — 1000 — mais comprend aussi l'occasion perdue de percevoir un intérêt de 5 %, soit 50 onces. Il a par conséquent subi une perte de 30 onces.

L'absurdité du concept de « taux de profit » est encore plus évidente si nous essayons de postuler un *taux de perte*. A l'évidence, aucun usage sensé ne peut être fait d'un « taux de perte » : les entrepreneurs quitteront vite l'investissement déficitaire et mettront leur capital ailleurs. Les entrepreneurs quittant la ligne de production, les prix des facteurs baisseront et le prix du produit montera (avec l'offre réduite), jusqu'à ce que le rendement net dans cette branche de production soit le même que dans toutes les autres, et ce rendement sera le taux d'intérêt uniforme de l'ERC. Il est clair par conséquent que le processus d'égénéralisation du taux de rendement dans l'ensemble de l'économie, qui entraîne un taux

ment de ses erreurs en matière de théorie du capital et de l'intérêt. Voir son célèbre ouvrage, *Risk, Uncertainty, and Profit* (3ème édition, Londres : London School of Economics, 1940). La meilleure présentation de la théorie du profit est peut-être celle qu'en a fait Ludwig von Mises dans son article « Profit and Loss », repris dans *Planning for Freedom* (South Holland, Ill. : Libertarian Press, 1952), pp. 108-151.

d'intérêt uniforme, *est exactement le même processus que celui qui conduit à la suppression des profits et des pertes dans l'ERC*. Une économie réelle, en d'autres termes, où la ligne *A* rapporte un rendement net de 10 % à un certain entrepreneur et où la ligne *B* rapporte 2 %, tandis que les autres lignes rapportent 5 %, est une économie où le taux d'intérêt est de 5 %, où *A* réalise un profit pur de 5 % et où *B* subit une perte pure de 3 %. *A* a estimé correctement que le marché a sous-évalué ses facteurs par rapport à leur vraies VAPM ; *B* a pensé à tort que le marché avait sous-évalué (ou, à tout le moins, avait évalué correctement) ses facteurs, mais a pu constaté à son grand regret qu'ils étaient surévalués par rapport aux usages qu'il a fait de ceux-ci. Dans l'ERC, où toutes les valeurs futures sont connues et où il n'y a donc ni surévaluation ni sous-évaluation, il n'y a pas de profits ou de pertes entrepreneuriaux : il n'y a que le taux d'intérêt pur.

Dans le monde réel, les profits et les pertes sont presque toujours mêlés aux rendements d'intérêt. Notre séparation est conceptuellement valable et très importante mais ne peut pas être faite facilement et quantitativement en pratique.

Résumons l'essence d'une économie en rotation constante : tous les facteurs de production sont alloués à des domaines où la valeur actualisée de leur produit marginal est la plus grande. Ces valeurs sont déterminées par les courbes de demande des consommateurs. Dans le monde moderne de la spécialisation et de la division du travail, ce sont presque toujours les seuls consommateurs qui décident, et ceci exclut de fait les capitalistes, qui consomment rarement plus qu'une quantité négligeable de leurs propres produits. Ce sont les consommateurs, dès lors, étant données les conditions « naturelles » des stocks de ressources (en particulier des facteurs du sol et du travail), qui prennent les décisions dans le système économique. Les consommateurs, en achetant et en s'abstenant d'acheter, décident combien sera produit de quoi, déterminant en même temps les revenus de tous les facteurs participant au processus. Et tout homme est un consommateur.

Une exception évidente à cette « règle » se produit quand soit les capitalistes soit les travailleurs ont une forte préférence ou un fort dégoût envers une ligne de production particulière. Dans l'ERC, le taux du rendement d'équilibre d'une ligne fortement détestée sera considérablement plus grand que le taux uniforme et le taux du rendement d'équilibre d'une ligne grandement appréciée sera plus faible. Ces préférences doivent cependant être assez fortes pour avoir un effet sur l'investissement ou sur les actions productives d'un nombre considérable de candidats à l'investissement ou au travail de sorte qu'il y ait un changement du taux de rendement.

Les profits ont-ils un rôle social ? De nombreux critiques attirent l'attention sur l'ERC, où il n'y a aucun profit (et aucune perte) et attaquent ensuite les entrepreneurs qui font des profits dans le monde réel, comme s'ils faisaient quelque chose de mal ou au mieux d'inutile. Les profits ne sont-ils pas l'indice que quelque chose va mal, ou d'un mauvais d'ajustement dans l'économie ? La réponse est : oui, les profits sont l'indication d'un mauvais ajustement, mais dans un sens précisément opposé à celui auquel on pense habituellement. Comme nous l'avons vu plus haut, *les profits sont l'indice que de mauvais ajustements sont rencontrés et combattus par les entrepreneurs faisant des profits*. Ces mauvais ajustements sont un corollaire inévitable du monde réel du changement. Un homme ne fait de profits que s'il a découvert, en raison d'une prévision et d'un jugement supérieurs, un mauvais ajustement — et plus particulièrement une sous-évaluation de certains facteurs par le marché. En sautant sur l'occasion et en réalisant un profit, il attire l'attention de tous sur ce mauvais ajustement et met en branle des forces qui finiront par l'éliminer. Si nous devons condamner quelqu'un, ce ne devrait pas être l'entrepreneur *qui fait des profits*, mais celui qui subit des pertes. Car les pertes sont le signe qu'il a accru le mauvais ajustement en allouant des facteurs là où ils étaient surévalués par rapport au désir des consommateurs envers leur produit. Au contraire celui qui fait un profit alloue les facteurs là où ils avaient été sous-évalués par rapport aux souhaits des consommateurs. Plus le profit d'un homme a été élevé, plus son rôle est digne d'éloges, car le mauvais ajustement, que lui seul a découvert et combattu, en était d'autant plus grand. Plus les pertes d'un individu sont grandes, plus il est à blâmer, car sa contribution au mauvais ajustement en a été d'autant plus grande.²

Bien entendu, nous ne devrions pas être trop durs avec le bon à rien qui a perdu. Il a été puni sous la forme de pertes. Ces pertes l'écartent de son piètre rôle dans la production. S'il est un perdant systématique quand il participe au processus de production, il est également totalement écarté de son rôle entrepreneurial. Il retourne à son emploi de salarié. En fait le marché tend à récompenser ses entrepreneurs efficaces et à pénaliser les inefficaces en proportion de leurs résultats. De cette façon, les entrepreneurs constamment prévoyants voient croître leur capital et leurs res-

² Nous ne pouvons faire de tels jugements de valeur, bien entendu, que si nous croyons qu'il est « bien » de corriger les mauvais ajustements et de servir les consommateurs et « mal » de créer de tels ajustements défectueux. Ces jugements de valeur ne sont donc pas des vérités praxéologiques, bien que la plupart de gens y souscriraient probablement. Ceux qui *préfèrent* les mauvais ajustements lorsqu'il s'agit de servir les consommateurs adopteront des jugements de valeur opposés.

sources, tandis que les entrepreneurs constamment imprudents voient leurs ressources diminuer. Les premiers jouent un rôle de plus en plus grand dans le processus de production ; les seconds sont forcés d'abandonner totalement l'entrepreneuriat. Il n'y a toutefois pas de tendance inévitable à ce renforcement. Si un entrepreneur autrefois bon devait soudain faire une grosse erreur, il subirait des pertes en conséquence ; si un entrepreneur auparavant mauvais fait une bonne prévision il fera des bénéfices proportionnels. Le marché ne respecte pas les lauriers passés, aussi grands soient-ils. De plus, la taille de l'investissement d'un individu n'est en aucun cas une garantie de gros profit ou une garantie contre de lourdes pertes. Le capital « n'engendre » pas le profit. Seules des décisions entrepreneuriales avisées le font. Celui qui investit dans une aventure malsaine peut perdre 10 000 onces d'or aussi sûrement que celui qui s'engage dans une aventure saine peut réaliser un profit sur un investissement de 50 onces.³

Nous ne pouvons pas condamner le malheureux capitaliste qui a subi des pertes plus que ne le fait le processus de punition du marché. Voilà un homme qui avait volontairement assumé les risques de l'entrepreneuriat et qui a souffert en raison de son mauvais jugement, en subissant des pertes proportionnelles à son erreur. Les critiques extérieurs n'ont aucun droit de le condamner davantage. Comme le dit Mises :

Personne n'a le droit de s'indigner des erreurs commises par les entrepreneurs dans la conduite des affaires et d'insister sur le fait que les gens seraient mieux approvisionnés si les entrepreneurs avaient été plus talentueux et plus prévoyants. Si le râleur était mieux informé, pourquoi n'a-t-il pas lui-même comblé ce vide et n'a-t-il pas saisi l'occasion de faire des profits ? Il est en réalité facile de se montrer prévoyant après coup.⁴

2. Les effets d'un investissement net

Ayant considéré l'ERC et son lien avec les profits et les pertes spécifiques des entrepreneurs, tournons-nous maintenant vers le problème suivant : Quels seront les pertes *globales* et les profits *globaux* dans

³ Sur tous ces points, voir Mises, « Profit and Loss. » Sur le rôle de l'erreur consistant à considérer le capital comme rapportant automatiquement un profit dans la réglementation des services publics, voir Arthur S. Dewing, *The Financial Policy of Corporations* (5ème édition ; New York : Ronald Press, 1953), I, p. 308-353.

⁴ Mises, *Planning for Freedom*, p. 114.

l'économie ? Ceci est lié à l'autre question : Quel est l'effet d'un changement du niveau de l'épargne totale et de l'investissement total dans l'économie ?

Partons de l'économie en équilibre décrite aux chapitres 5 et 6. La production s'effectue au sein de processus prenant au total six ans ; le revenu total brut est de 418 onces d'or, l'investissement et l'épargne bruts sont de 318 onces, la consommation totale de 100 onces, l'investissement et l'épargne nets étant nuls. Des 100 onces de revenus, 83 onces de revenu net sont touchées par les propriétaires du sol et du travail et 17 onces par les propriétaires du capital. La structure de production demeure constante parce que les taux d'intérêt naturels coïncident et que les marges qui en résultent sont conformes à la somme des courbes de préférence temporelle de l'économie. Comme le dit Hayek :

Que la structure de production reste ou non la même dépend entièrement du fait que les entrepreneurs trouvent ou non rentables de réinvestir la proportion habituelle du revenu issu de la vente du produit dans la fabrication de biens intermédiaires du même type. Que cela soit ou non rentable dépend à son tour des prix obtenus pour le produit de ce stade particulier de la production d'une part, et des prix payés aux moyens de production originels et aux produits intermédiaires issus du stade de production précédent de l'autre. La continuation du degré d'organisation capitalistique existant dépend par conséquent des prix payés et obtenus pour le produit à chaque stade de la production, et ces prix sont donc un facteur très réel et important dans la détermination de la direction de la production.⁵

Que se passe-t-il si, pendant une certaine période, il y a désormais une épargne nette consécutive à une baisse des préférences temporelles ? Supposons par exemple que la consommation passe de 100 à 80 et que les 20 onces épargnées entrent sur le marché du temps. L'épargne brute s'est accrue de 20 onces. Durant la période de transition, l'épargne nette est passée de 0 à 20 ; cependant, après avoir atteint le nouveau niveau d'épargne, il y aura un nouvel équilibre, l'épargne brute valant 338 et l'épargne nette 0. Superficiellement il semblerait que tout soit perdu. La consommation n'a-t-elle pas baissé de 100 à 80 onces ? Que se passera-t-il donc pour l'ensemble du complexe des activités productives dépendant des ventes de la consommation finale ? Cela ne va-t-il pas conduire à une dépression désastreuse pour toutes les firmes ? Et comment une consommation *réduite* peut-elle soutenir avec profit un volume *accru* de dépenses en biens de consommation ? Cette question a été judicieusement qualifiée par Hayek de « paradoxe de l'épargne », à savoir que

⁵ Hayek, *Prices and Production*, pp. 48-49.

l'épargne est la condition nécessaire et suffisante d'une production accrue alors que pourtant un tel investissement semble contenir en lui la graine d'un désastre financier pour les investisseurs.⁶

Si nous regardons le diagramme de la figure 40, il est clair que le volume des revenus monétaires des capitalistes₁ sera réduit de manière drastique. Les capitalistes₁ recevront un total de 80 au lieu de 100 onces. Le montant qu'ils doivent consacrer aux facteurs originels et aux capitalistes₂ est donc également considérablement diminué. Ainsi, du point de vue de la dépense finale des consommateurs, une impulsion à la baisse des prix et des revenus monétaires est envoyée dans toute la profondeur de la structure de production. Entre-temps, cependant, *une autre force* entre en jeu au même moment. Les 20 onces n'ont pas été perdues dans le système. Elles sont en train d'être investies dans l'économie, leurs propriétaires parcourant l'économie à la recherche des rendements d'intérêt maximums pour leur investissement. La nouvelle épargne a changé le ratio de l'investissement brut par rapport à la consommation, de 318:100 à 338:80. Une base de consommation « plus étroite » doit soutenir une quantité plus grande de dépenses des producteurs. Comment cela est-il possible, les capitalistes de rang inférieur devant en particulier toucher eux aussi un revenu global plus faible ? La réponse est que cela n'est possible que d'une façon — en transférant l'investissement plus haut sur l'échelle, vers les stades de production supérieurs. Une recherche simple révélera que la seule manière de transférer tant d'investissement des stades inférieurs aux stades supérieurs, tout en préservant des différentiels (marges cumulées) d'intérêt uniformes (plus faibles) à chaque stade, est *d'accroître le nombre de stades productifs dans l'économie*, c'est-à-dire d'allonger la structure de production. L'impact d'une épargne nette sur l'économie, c'est-à-dire d'une augmentation de l'épargne totale, c'est d'allonger la structure de production et de la rendre plus étroite, et cette procédure est viable et auto-financée parce qu'elle préserve les marges essentielles entre les stades. Le diagramme de la figure 60 illustre l'impact d'une épargne nette.

Sur ce diagramme nous voyons le rétrécissement de la base et l'allongement de la structure de production. La ligne AA indique la structure de production initiale. Le rectangle du bas — la consommation — est plus étroit avec l'ajout d'une nouvelle épargne. A mesure que nous remontons les marches — les marches de ces diagrammes rendant compte des marges dues à l'intérêt⁷ — la nouvelle structure de produc-

⁶ Voir Hayek, « The 'Paradox' of Saving » dans *Profits, Interest, and Investment*, pp. 199–263.

⁷ Ce diagramme de la structure de production diffère de nos diagrammes habituels : il présente à la fois la structure du capital et le paiement aux proprié-
taires.

tion BB (la zone grisée) devient relativement moins étroite par rapport à la structure initiale, jusqu'à ce qu'elle devienne plus large dans les lignes supérieures et ajoute finalement de nouveaux stades plus élevés.



Figure 60 : Impact de l'épargne nette

Le lecteur notera que les marches (les différences entre les stades) de la nouvelle structure de production BB sont considérablement plus étroites que celles de AA . Ce n'est pas un accident. Si les marches avaient la même largeur dans BB que dans AA , il n'y aurait pas l'allongement de la structure et l'investissement total diminuerait au lieu de croître. Mais quelle est l'importance du rétrécissement des marches dans la structure ? D'après les hypothèses suivant lesquelles nous avons construit le diagramme, il est équivalent à une réduction des marges dues à l'intérêt, c'est-à-dire à une baisse du taux d'intérêt naturel. Or nous avons vu plus haut que la conséquence d'un taux de préférences plus bas dans la société est précisément une baisse du taux d'intérêt. Ainsi, des préférences temporelles plus faibles signifient une proportion accrue d'épargne et d'investissement par rapport à la consommation et conduisent à des écarts de prix plus bas et à une baisse équivalente du taux d'intérêt.

La réduction des marges dues à l'intérêt peut être illustrée par un autre diagramme, comme sur la figure 61. Dans ce diagramme les prix cumulés sont tracés en fonction des stades de production, et plus nous déplaçons vers la droite plus le stade de production se rapproche de la consommation, jusqu'à ce qu'en définitive cette dernière soit atteinte. AA est la courbe initiale, le point le plus haut représentant le prix cumulé le

res des facteurs originels additionnés dans un même rectangle, représentant ainsi l'investissement total à chaque stade. Les marches du diagramme représentent donc les marges dues à l'intérêt payé aux capitalistes (de manière grossière et non exacte).

plus élevé — celui du produit final consommé. Les points situés à gauche sont les prix cumulés inférieurs des stades supérieurs et les différences entre les points représentent la marge due à l'intérêt et donc le taux du rendement d'intérêt d'un stade à l'autre.

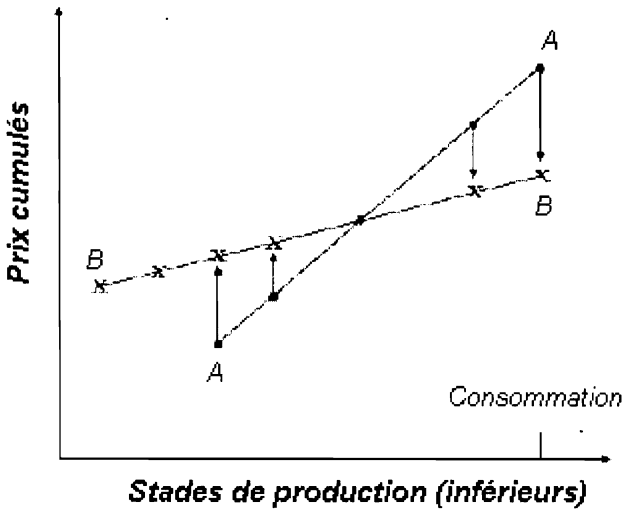


Figure 61 : Baisse des différentiels d'intérêt

BB est la courbe applicable à la nouvelle situation, après que l'épargne a augmenté. La consommation a baissé ; le point le plus droite dans *B* est donc situé plus bas que le point le plus à droite de *A*, et la flèche indique le changement. Le point suivant, juste à gauche, sur la courbe *BB* est bien entendu situé plus bas que le point le plus à droite, mais d'un montant plus petit que ne l'est le point correspondant dans de *AA*, parce qu'un taux d'intérêt plus bas signifie un écart de prix plus petit entre les prix cumulés des deux stades. Le point suivant à gauche, ayant le même rendement d'intérêt, sera approximativement ^a sur la même pente. Par conséquent, comme la courbe *BB* est plus plate que la courbe *AA* — en raison d'une marge due à l'intérêt plus basse — elle coupe cette dernière et à gauche de ce point d'intersection, c'est-à-dire pour les stades de production supérieurs, ses prix sont plus élevés que ceux de *A*. Les flèches indiquent ici aussi ce changement.

Nous voyons sur la figure 60 l'effet d'une épargne additionnelle, c'est-à-dire d'une épargne nette positive, sur la structure de production et

^a En ne tenant pas compte des intérêts cumulés. Sur ce point voir M. Skousen *The Structure of Production*, New York University Press, 1990. NdT.

sur le taux d'intérêt. Nous voyons ici que le changement du taux d'intérêt diminue les marges entre les prix cumulés, de sorte que la consommation globale est plus faible, les stades situés immédiatement au-dessus de la consommation étant de moins en moins inférieurs jusqu'à ce que les courbes se croisent et que les prix des stades supérieurs soient plus élevés qu'auparavant. Étudions les changements de prix aux divers stades et les processus suivant lesquels ils se font. Aux stades inférieurs les prix baissent en raison de la demande plus faible des consommateurs et du départ du capital d'investissement des stades les plus proches de la consommation. Aux stades supérieurs, au contraire, la demande de facteur augmente sous l'effet de l'épargne nouvelle et du transfert d'investissements provenant des niveaux inférieurs. Les dépenses d'investissement accrues aux stades supérieurs y font monter le prix des facteurs. C'est comme si l'impact de la demande de consommation plus basse tendait à disparaître dans les stades les plus élevés et était de plus en plus contrebalancée par l'augmentation et le transfert des fonds d'investissement.

Le processus de réajustement à des marges plus faibles causé par l'augmentation de l'épargne brute a été décrit de manière très claire par Hayek. Comme il le dit :

L'effet final sera que, par la baisse des prix des derniers stades de production et par la hausse des prix dans les stades de production initiaux, les écarts de prix entre les différents stades de production auront partout diminué.⁸

Les changements touchant les prix cumulés dans les divers secteurs conduiront à des changements de prix pour les biens particuliers entrant dans le cumul des facteurs. Ces facteurs sont bien sûr les biens du capital, le sol et les facteurs du travail, et se réduisent en définitive aux deux derniers car les biens du capital sont des facteurs produits (et reproduits). Il est clair que la demande globale plus faible dans les stades inférieurs entraînera le prix des divers facteurs à la baisse. Les facteurs *spécifiques* devront supporter le plus gros de la baisse, car ils ne peuvent aller nulle part ailleurs. Les facteurs non spécifiques, au contraire, *peuvent* aller et iront ailleurs — vers les stades initiaux, où la demande monétaire de facteurs a augmenté.

La détermination du prix des biens du capital est au bout du compte sans importance à ce sujet parce qu'elle peut être ramenée aux prix du sol, du travail et du temps, et parce que les pentes des courbes, l'écart d'intérêt, indiquent comment le prix des biens du capital est déterminé. Les facteurs importants sont donc au bout du compte le sol, le travail et

⁸ Hayek, *Prices and Production*, pp. 75–76.

le temps. L'élément temporel a été largement pris en compte et explique la marge due à l'intérêt. Ces sont les éléments du sol et du travail qui constituent les ressources fondamentales transférées ou demeurant dans la production. Certaines terres sont spécifiques et d'autres non spécifiques ; certaines peuvent être utilisées dans différents types de processus productifs, d'autres ne peuvent être utilisées que dans un seul type. Le travail, au contraire, est presque toujours non spécifique : il n'y a que très peu de gens qui pourraient n'accomplir qu'un seul type de tâche.⁹ Bien entendu il y a différents *degrés* de non spécificité pour un facteur et les moins spécifiques seront plus rapidement transférés d'un stade ou d'un produit à un autre.

Les facteurs qui ne sont spécifiques qu'à un seul processus et un seul stade particulier verront donc leur prix baisser. Mais qu'en est-il des facteurs non spécifiques, qui comprennent tous les facteurs du travail ? Ils tendront à quitter les derniers stades pour rejoindre les stades initiaux. Au début il existera une différence de prix pour chaque facteur non spécifique ; elle sera plus faible dans les stades inférieurs et plus grande dans les stades supérieurs. A l'équilibre toutefois, comme nous l'avons vu à maintes reprises, il doit y avoir uniformité du prix de chaque facteur dans toute l'économie. La demande plus faible dans les stades inférieurs et le prix plus bas qui en résulte, couplée à la demande plus forte et au prix plus élevé dans les stades supérieurs, suscite le transfert du facteur des stades finals vers les stades initiaux. Le transfert cesse lorsque le prix du facteur est à nouveau partout uniforme.

Nous avons vu l'impact d'une épargne nouvelle, c'est-à-dire d'un transfert de la consommation vers l'investissement, sur le prix des biens à divers niveaux. Quel est cependant l'impact *global* d'un changement vers un niveau plus élevé d'épargne brute sur le prix des facteurs ? Nous nous retrouvons ici face à une situation paradoxale. Le *revenu net* est le montant total de monnaie allant en définitive aux facteurs : sol, travail et temps. Pour toute situation d'équilibre l'épargne nette est nulle par définition (car épargne nette veut dire changement du niveau d'épargne brute par rapport à une période précédente) et le revenu net est égal à la consommation et à elle seule. Si nous jetons à nouveau un coup d'œil sur la figure 41, nous voyons que le revenu total des facteurs originels et de l'intérêt ne peut venir que du revenu net, et pas du revenu brut. Considérons le cas de la nouvelle ERC après le changement vers un niveau plus

⁹ Bien sûr la productivité d'un facteur du travail différera d'une tâche à une autre. Personne ne dit le contraire ; en fait si cela n'était pas le cas le facteur serait *purement non spécifique*, et nous avons vu que c'est impossible. « Spécifique » est utilisé ici pour parler d'une spécificité pure vis-à-vis d'un unique processus de production.

élevé d'épargne (en ignorant pour un instant les conditions *durant* la période du changement). L'épargne brute, égale à l'investissement brut, a augmenté en passant de 318 à 338. Mais la consommation a baissé, passant de 100 à 80 et c'est la consommation qui fournit le revenu net dans la situation d'équilibre. Le revenu net est, pour ainsi dire, le « fonds » à partir duquel les prix et les revenus sont payés aux acteurs originels. Et ce fonds a *diminué*.

Ce sont les facteurs originels (travail et sol) et l'intérêt sur le temps qui touchent le fonds du revenu net. Nous savons que le taux d'intérêt baisse : c'est un corollaire de l'accroissement de l'épargne et de l'investissement dans le système productif, causé par une préférence temporelle plus faible. Cependant le montant absolu du *revenu* d'intérêt est l'investissement brut multiplié par le taux d'intérêt. L'investissement brut a augmenté, de sorte qu'il est impossible à l'analyse économique de déterminer si le *revenu* d'intérêt a baissé, augmenté ou est resté le même. Ces trois possibilités existent.

Ce qui se passe pour le revenu du facteur originel est également indéterminé. Deux forces tirent en sens contraire dans une *économie en croissance* (économie où l'investissement brut est *croissant*). D'un côté le fonds monétaire du revenu net total diminue ; de l'autre, si le taux d'intérêt baisse suffisamment, il est possible que la baisse du revenu d'intérêt dépasse la baisse du revenu net total, de sorte que le revenu total du facteur augmente. Il est possible, mais empiriquement fort peu probable, que cela arrive.

Le seul point certain est que le revenu net total des facteurs *et* de l'intérêt baissera. Si le revenu total des facteurs du travail baisse, alors, puisque nous avons implicitement supposé une offre constante de facteurs originels, le prix de ces facteurs, ainsi que le taux d'intérêt, baissera aussi « en général ».

Le fait que la tendance générale du revenu et du prix des facteurs originels puisse fort bien être à la baisse est une conclusion étonnante, car il est difficile de concevoir une économie *croissante* où les prix des facteurs, ainsi que les salaires et les rentes sur le sol, *baissent* continuellement. Ce qui nous intéresse n'est cependant pas le devenir des revenus et des prix *monétaires* des facteurs, mais celui des revenus et des prix *réels*, c'est-à-dire du « revenu en biens » perçus par les facteurs. Si les taux de salaire monétaires ou les revenus salariaux monétaires baissent et que l'offre de biens de consommation augmente de telle sorte que le prix de ces biens baissent encore plus, il en résulte une hausse des taux de salaires « réels » et des « revenus réels » des facteurs. Le fait que c'est précisément ce qui se passe résout le paradoxe d'une économie croissante connaissant une baisse des salaires et des rentes. Il peut fort bien y avoir

une baisse en termes monétaires (mais cependant pas pour tous les cas imaginables) ; mais il y aura toujours une *hausse en terme réels*.

La hausse des taux et des revenus réels est due à la hausse de la productivité physique marginale des facteurs qui résulte toujours de l'augmentation de l'épargne et de l'investissement.¹⁰ La productivité accrue des processus de production plus longs conduit à une offre physique plus abondante en biens du capital et, ce qui est le plus important, en biens de consommation, avec pour conséquence une chute du prix de ces biens de consommation. Le résultat, même si les prix monétaires du travail et du sol baissent, est que ceux des biens de consommation chuteront *toujours* plus vite, de sorte que les revenus réels augmenteront. L'analyse qui suit va nous permettre de voir pourquoi ceci est toujours vrai dans une économie en croissance.

A tout moment le salaire ou la rente du service d'un facteur de production originel sera égal à sa VAPM, valeur actualisée de son produit marginal. Cette VAPM est égale à la VPM (valeur du produit marginal) divisée par un facteur d'actualisation, disons d , qui dépend directement du taux d'intérêt. La VPM est à son tour à peu près égale au PPM (produit physique marginal) du facteur multiplié par le prix de vente, c'est-à-dire par le prix final du bien de consommation. Par conséquent

$$\text{Prix du service d'un facteur} = \text{MMP} \times P / d.$$

Dans cette analyse nous ne considérons que le prix des biens de consommation « en général » ou additionnés entre eux. Le prix « réel » des facteurs originels est égal au prix monétaire divisé par le prix des biens de consommation. Strictement parlant il n'existe pas de méthode praxéologique précise pour mesurer ces agrégats, ou ce « revenu réel », à partir des changements du pouvoir d'achat de la monnaie, mais nous pouvons énoncer quelques propositions qualitatives sur ces éléments sans pouvoir faire de mesure quantitative précise.

Le prix *réel* du service d'un facteur est dès lors $(\text{MMP} \times P) / (d \times P)$.

En simplifiant par P le résultat devient :

$$\text{Prix réel du service d'un facteur} = \text{MMP} / d$$

(de manière approximative).

Or l'économie croissante se caractérise par deux traits principaux : une augmentation du PPM des facteurs originels, résultant de processus de production plus productifs et plus longs, et une baisse du taux d'escompte ou d'intérêt concomitante à la baisse des préférences temporelles et à l'augmentation de l'investissement brut. Ces deux éléments —

¹⁰ Voir plus loin pour une analyse de ce point.

augmentation du PPM et baisse de d — entraîne une augmentation du prix réel des services des facteurs dans une économie en croissance.

La conclusion est que dans une économie en croissance, c'est-à-dire dans une économie connaissant une hausse de l'épargne brute et de l'investissement, les salaires nominaux (monétaires) et les rentes nominales (monétaires) peuvent fort bien baisser mais les salaires *réels* et les rentes *réelles* augmenteront.¹¹

Une question surgit immédiatement d'elle-même : Comment le prix des facteurs peut-il baisser alors que le revenu brut reste le même et que l'investissement brut est même en augmentation ? La réponse est que l'augmentation de l'investissement est consacrée à l'augmentation du nombre de stades, repoussant plus loin vers l'arrière les stades de production et employant des processus de production plus longs. C'est ce « détour » croissant qui fait que chaque augmentation de capital — même si elle n'est pas accompagnée par un progrès de la *connaissance* technique — conduit à une plus grande productivité physique par facteur originel. L'augmentation de l'investissement brut fait en particulier monter le prix des biens du capital aux stades les plus élevés, encourageant la création de nouveaux stades et poussant les entrepreneurs à transférer des facteurs vers ce champ nouveau et florissant. Le fonds d'investissement brut plus important est pour ainsi dire absorbé par les prix plus élevés des biens du capital d'ordre supérieur et par les nouveaux stades où passent ces biens.¹²

3. Valeurs capitalisées et profits globaux dans une économie changeante

L'épargne nette, comme nous l'avons vu, augmente l'investissement brut dans l'économie. Cette augmentation de l'investissement brut revient au début, sous la forme de profits, aux firmes participant au secteur

¹¹ Historiquement le progrès de l'économie capitaliste a coïncidé avec une augmentation de la masse monétaire (de la quantité de monnaie), de sorte que nous avons rarement eu une illustration empirique du processus « pur » décrit plus haut dans le texte. Nous devons nous souvenir que nous avons jusqu'ici toujours fait l'hypothèse implicite que la « relation monétaire » — la demande et plus particulièrement l'offre de monnaie — restait inchangée. Les effets des changements concernant cette relation seront étudiés au chapitre 11. Ici, la seule altération de notre hypothèse est que le nombre de stades augmente et que cela tend à augmenter la demande de monnaie d'autant.

¹² La demande de monnaie augmente dans la mesure où chaque unité d'or doit permettre davantage de « passages » entre le nombre accru de ces stades, tendant ainsi à faire baisser le « niveau général » des prix.

en croissance. Ces profits iront en particulier aux stades supérieurs, vers lesquels le vieux capital est transféré et le nouveau capital est investi. Les profits revenant à une firme augmentent du même montant la valeur capitalisée de ses actifs, tout comme les pertes diminuent cette même valeur capitalisée. Le premier effet du nouvel investissement est donc d'entraîner l'apparition de *profits globaux* dans l'économie, concentrés dans les nouveaux processus de production des stades supérieurs. Toutefois, lorsque la transition vers la nouvelle ERC commence à se mettre en place, ces profits sont de plus en plus *imputés* aux facteurs que ces entrepreneurs doivent payer dans la production. Au bout du compte, si aucun autre changement n'intervient, le résultat sera une disparition des profits dans l'économie et l'établissement d'une nouvelle ERC, une augmentation des salaires réels et des autres rentes réelles, ainsi qu'une augmentation de la valeur capitalisée réelle du sol brut. Ceci est bien sûr en parfaite conformité avec la conclusion précédente selon laquelle une économie en croissance conduira à une augmentation des rentes réelles du sol brut et à une baisse du taux d'intérêt. Ces deux facteurs, en conjonction, suscitent tous deux une hausse de la valeur capitalisée réelle du sol brut.

Les hausses futures des valeurs réelles des rentes peuvent être anticipées ou non. Dans la mesure où elles sont *anticipées*, la hausse des rentes futures est déjà prise en compte, et escomptée, dans la valeur capitalisée de la terre. Une hausse dans le futur lointain peut être anticipée mais n'aura pas d'effet appréciable sur le prix actuel du sol, tout simplement parce que la préférence temporelle la situe à une date très éloignée, au-delà de « l'horizon temporel » du présent. Dans la mesure où les hausses du taux réel ne sont *pas* prévues, c'est alors bien entendu que des erreurs entrepreneuriales ont été faites et que le marché connaît une sous-capitalisation avec les prix actuels.¹³ A tout moment de l'histoire de la propriété foncière, par conséquent, le revenu issu du *sol brut* ne peut être gagné que de trois façons (nous mettons de côté l'*amélioration* de la terre) : (1) comme profit entrepreneurial venant corriger les erreurs de prévisions des autres ; (2) comme rendement d'intérêt ou (3) par une hausse de la valeur capitalisée pour le *premier* découvreur et utilisateur du sol.

Le premier type de revenu est évident et n'est pas unique. Il imprègne tous les domaines de l'action. Le second type de revenu est le revenu général touché par le sol brut. En raison du phénomène marchand de la capitalisation, le revenu du sol brut est en grande partie un rendement

¹³ Pour une analyse des bénéfices capitalisés similaires à celle présentée ici, voir Roy F. Harrod, *Economic Essays* (New York : Harcourt, Brace & Co., 1952), pp. 198–205.

d'intérêt sur l'investissement, comme dans toute autre domaine des affaires. La seule composante spécifique du revenu procuré par le sol brut est (3), revenant au premier utilisateur, pour qui la valeur du sol est partie de zéro et est devenue positive. Après tout l'acheteur du sol doit payer sa valeur capitalisée. Pour toucher la rente sur le sol brut, en d'autres termes, un homme doit soit l'acheter soit le trouver, et dans le premier cas il ne touche que l'intérêt, mais pas de rente pure. La valeur capitalisée peut augmenter de temps en temps et ne pas être actualisée à l'avance, mais seulement si certains développements inattendus se produisent (ou si une meilleure connaissance de l'avenir se fait jour), auquel cas le propriétaire précédent a connu une perte entrepreneuriale, en ayant laissé passer un profit pour ne pas avoir anticipé la nouvelle situation, et où le propriétaire actuel touche un profit entrepreneurial.

Le seul aspect propre au sol brut est donc qu'il est trouvé et mis en usage sur le marché à un moment particulier, de sorte que le *premier utilisateur* touche une rente pure suite à sa découverte initiale et à son usage initial de la terre. Toute augmentation ultérieure de la valeur capitalisée du sol est prise en compte dans la valeur, sous la forme de profits entrepreneuriaux résultant d'une meilleure prévision ou sous la forme d'un rendement d'intérêt. Le premier utilisateur obtient son bénéfice uniquement au début et pas à la date ultérieure à laquelle il vend le sol. Après que la valeur capitalisée ait augmenté, son refus de vendre le sol implique un coût d'opportunité — l'utilité perdue en ne vendant pas le sol à sa valeur capitalisée. Par conséquent son véritable bénéfice a été obtenu plus tôt, lorsque la valeur capitalisée de ses terres a augmenté, et non à la date ultérieure lorsqu'il a « pris » son bénéfice sous la forme de monnaie.

Si nous mettons de côté l'incertitude et les profits entrepreneuriaux pendant un moment et que nous supposons réalisée la condition hautement improbable où tous les changements futurs peuvent être anticipés correctement par le marché¹⁴, alors toutes les augmentations futures de la valeur des rentes foncières seront capitalisées par le sol lors de sa découverte et de sa première utilisation. Le premier découvreur touchera le bénéfice net immédiatement et à partir de là tout ce que lui et ses héritiers successifs, ou les acheteurs, gagneront sera le rendement d'intérêt habituel. Quand les hausses futures sont trop éloignées pour entrer dans le prix capitalisé, c'est juste un phénomène de préférence temporelle, et non le signe d'une mystérieuse cessation du processus d'ajustement du marché. Le fait qu'une actualisation totale n'ait jamais lieu est dû à la

¹⁴ Cela ne revient pas à supposer une ERC, car dans l'ERC il n'y aurait pas de *changements* à prévoir.

présence de l'incertitude, et le résultat est une accumulation continue de profits entrepreneuriaux par la hausse des valeurs capitalisées du sol.

Ainsi, nous voyons, cette fois du point de vue du propriétaire foncier, que le total des bénéfices en valeur capitalisée est identique au total des profits. Le total des profits part des firmes d'ordre le plus élevé, puis se diffuse jusqu'à ce qu'ils augmentent les salaires réels et les profits totaux des propriétaires fonciers, et plus particulièrement des propriétaires d'un sol spécifique aux stades de production d'ordre supérieur. (Le sol spécifique aux stades inférieurs devra bien entendu supporter le plus gros des baisses de valeur capitalisée, c'est-à-dire des pertes, dans une économie en croissance.)

Comme unique revenu du sol foncier qui ne soit ni un profit ni un intérêt, nous n'avons plus que les bénéfices initiaux du premier découvreur du sol. Mais, *ici encore*, il y a capitalisation et non bénéfice pur. Faire acte de pionnier — trouver un sol nouveau, c'est-à-dire de nouvelles ressources naturelles — est une activité commerciale comme une autre. Investir dans cette activité nécessite du capital, du travail et un talent entrepreneurial. Les rentes attendues de la découverte et de l'utilisation sont prises en compte lorsque les investissements et les dépenses d'exploration et de mise en usage sont faites. Par conséquent ces gains sont également capitalisés lors de l'investissement initial et la tendance sera pour eux aussi à être égaux au rendement d'intérêt habituel sur les investissements. Les écarts par rapport à ce rendement constitueront les pertes et les profits de l'entrepreneur. Nous concluons donc qu'il n'y a pratiquement rien d'unique dans les revenus issus du sol brut et que tout revenu net du système productif part en salaires, en intérêt et en profits.

Une économie en croissance se distingue par des profits globaux nets. Lorsqu'il y a transfert d'un niveau d'épargne-investissement à une autre plus élevé (donc une économie en croissance), des profits globaux sont réalisés dans l'économie, en particulier dans les stades de production les plus élevés. L'investissement brut accru augmente d'abord la valeur capitalisée globale des firmes qui font des profits nets. A mesure que la production et l'investissement augmentent dans les stades supérieurs et que les effets de la nouvelle épargne continuent, les profits disparaissent et ils sont imputés aux augmentations des taux de salaire réels et aux rentes réelles du sol. Le dernier effet, ajouté à la baisse du taux d'intérêt, conduit à une hausse de la valeur capitalisée réelle du sol brut.

Que se passe-t-il lorsqu'il y a un transfert dans la direction opposée — une proportion modifiée de telle sorte que l'épargne brute et l'investissement *diminuent* et que la consommation *augmente*? Nous pouvons en grande partie simplement reprendre l'analyse ci-dessus dans l'autre sens — c'est-à-dire prendre en considération un passage d'une

répartition 338:80 à une répartition 328:100. Durant la transition vers le nouvel équilibre il y aurait une *désépargne nette* de 20 onces, car l'épargne brute passe de 100 à 80. Il y aurait aussi un *désinvestissement net* du même montant. La cause d'un tel transfert serait une augmentation de la courbe de préférence temporelle des individus sur le marché. Ceci augmenterait le taux d'intérêt et élargirait les marges dues à l'intérêt entre les prix cumulés au cours des stades de production. Cela élargirait la base représentant la consommation en laissant moins de monnaie disponible pour l'épargne et l'investissement. Nous pouvons simplement inverser les diagrammes ci-dessus et considérer le transfert inverse, c'est-à-dire vers une structure de production plus courte et plus large, vers une courbe de prix plus pentue et un nombre de stades de production plus petit. La marge due à l'intérêt augmente mais la base d'investissement diminue. Il y aurait des prix plus élevés pour les biens de consommation et donc une demande plus grande de facteurs des stades inférieurs ; à l'inverse, il y aurait un abandon général des stades supérieurs en raison de l'attrait monétaire exercé par les stades ultérieurs, du déclin des fonds d'investissement et du transfert de ces fonds des stades supérieurs aux stades inférieurs. Les facteurs spécifiques verront le gros de leurs revenus diminuer et seront carrément abandonnés dans les stades supérieurs, et ils feront des bénéfices dans les stades inférieurs.

Il y aura une hausse du revenu net et de la consommation, en termes monétaires, et donc une hausse du revenu global du facteur. Le taux d'intérêt augmente alors que la base d'investissement brut diminue. En termes réels le résultat important est une baisse de la productivité physique du travail (et du sol) en raison de l'abandon des processus de production les plus productifs — les plus longs. La production plus faible à chaque stade, l'offre plus faible de biens du capital et la production plus faible de biens de consommation qui en résulte, conduisent à une réduction du « niveau de vie ». Les taux de salaire nominaux et les rentes nominales peuvent augmenter (bien que cette possibilité puisse ne pas se produire en raison du taux d'intérêt plus élevé), mais les prix des biens de consommation grimpent encore plus vite à cause de la réduction de l'offre physique de biens.¹⁵

Le cas d'une baisse de l'investissement brut en capital est défini comme une *économie en régression*.¹⁶ L'investissement en baisse se ma-

¹⁵ La hausse générale des prix nominaux, en termes monétaires, s'explique par la baisse de la demande de monnaie résultant du nombre plus petit de stades dans lesquels l'unité monétaire doit « tourner ».

¹⁶ Ces définitions d'une économie en croissance et en décroissance sont différentes de celles de Mises dans *L'Action humaine*. Elles sont définies ici comme correspondant à une augmentation ou une diminution du capital dans la société,

nifeste d'abord par des pertes globales dans l'économie, et en particulier des pertes pour les firmes des stades de production supérieurs, celles qui perdent désormais leurs clients. A mesure que le temps passe ces pertes tendent à disparaître, les entreprises quittant l'industrie et abandonnant des processus de production désormais non rentables. Les pertes seront ainsi imputées aux facteurs sous la forme de taux de salaire réels plus bas et de rentes réelles inférieures, ce qui, combiné à un taux d'intérêt plus élevé, entraîne une baisse de la valeur capitalisée réelle du sol brut. Les facteurs spécifiques à ces lignes de production seront touchés particulièrement durement.

La raison pour laquelle il y a des profits globaux dans une économie en croissance et des pertes globales dans une économie en régression peut être démontrée de la façon suivante. Pour que des profits apparaissent, il faut qu'il y ait sous-capitalisation, ou sur-actualisation, des facteurs productifs sur le marché. Pour que des pertes surviennent il faut qu'il y ait sur-capitalisation, ou sous-actualisation, des facteurs sur le marché. Mais si l'économie est stationnaire, c'est-à-dire si l'investissement brut total reste constant entre deux périodes, la valeur totale du capital demeure constante. Il pourrait y avoir une augmentation de l'investissement dans une ligne de production mais ceci n'est possible qu'avec une diminution ailleurs. Le total des valeurs capitalisées reste constant et tout profit (résultat d'une sous-capitalisation erronée) doit donc être compensé par une perte équivalente (résultat d'une sur-capitalisation erronée). Dans une économie en croissance, au contraire, il y a des fonds destinés à des investissements supplémentaires, rendus disponibles par une épargne nouvelle, et ceci fournit une source de revenus nouveaux non encore capitalisés dans le système. Ces fonds constituent le total des profits nets durant cette période de changement. Dans une économie en régression les fonds destinés aux investissements sont en diminution et ceci laisse des zones nettes de sur-capitalisation des facteurs dans l'économie. Leurs propriétaires subissent des pertes nettes totales durant cette période de changement.¹⁷

alors que Mises les définit comme une augmentation ou une diminution du capital total *par tête* dans la société. Les définitions présentes se concentrent sur l'analyse de l'épargne et de l'investissement, la croissance ou la diminution du chiffre de la population étant un aspect très différent du sujet. Lorsque nous émettons une estimation historique du « bien-être » correspondant aux conditions de l'économie, la question de la production *par tête* devient toutefois importante.

¹⁷ Il est possible que les changements touchant l'investissement aient été anticipé par le marché. Dans la mesure où une hausse ou une baisse a été anticipée, le total des profits ou des pertes s'accumulera sous la forme d'une augmentation

Ainsi une autre conclusion de notre analyse est que le total des profits sera égal au total des pertes dans une *économie stationnaire*, c'est-à-dire que la somme des pertes et des profits sera nulle. Cette économie stationnaire n'est pas la même chose que l'économie en rotation constante qui a déjà joué un si grand rôle dans notre analyse. Dans l'économie stationnaire l'incertitude ne disparaît pas et aucune ronde constante et sans fin ne s'empare de tous les éléments du système. Il n'y a en fait *qu'une* donnée constante : le total du capital investi. Il est clair que l'économie stationnaire (comme toutes les autres économies) tend à évoluer vers une ERC pour des données constantes. Après un certain temps les forces du marché tendront à éliminer tous les profits et les pertes *individuels* en plus des profits et des pertes globales.

Nous pouvons nous arrêter ici pour étudier rapidement un vieux problème : Les « gains du capital » — les augmentations de la valeur capitalisée — constituent-ils un *revenu* ? Si nous nous rendons pleinement compte que les profits et les gains du capital, ou les pertes et les pertes du capital, sont identiques, la solution devient évidente. Personne n'exclurait les profits commerciaux du revenu monétaire. Il devrait en être de même pour les gains du capital. Dans l'ERC, bien sûr, il n'y a ni gains ni pertes du capital.

Revenons au cas de l'économie en régression et à une baisse de l'investissement en capital. Plus le transfert de l'épargne vers la consommation est grand, plus les effets tendront à être drastiques et plus la baisse de la productivité et des niveaux de vie sera importante. Le fait que de tels transferts puissent avoir lieu et aient effectivement lieu permet de réfuter aisément l'hypothèse à la mode selon laquelle notre structure du capital, grâce à une disposition magique ou à l'intervention d'une main cachée, se reproduirait de façon permanente et éternelle une fois mise en place. Aucun acte positif d'épargne de la part des capitalistes n'est jugé nécessaire pour assurer sa préservation.^{18,19} Les ruines de Rome sont une illustration muette de l'erreur liée à cette hypothèse.²⁰

[ou d'une baisse, NdT] de la valeur capitalisée avant que le changement effectif de l'investissement n'ait lieu. Des pertes ont lieu en cas de régression parce que des processus employés auparavant ont dû être abandonnés. Le fait que les stades les plus élevés, déjà commencés, doivent être abandonnés est une indication que le transfert n'avait pas été pleinement anticipé par les producteurs.

¹⁸ C'est cette hypothèse, couplée avec une dichotomie totalement injustifiable entre les industries des « biens de consommation » et les industries des « biens du capital » (alors qu'en fait il y a des *stades* de biens du capital conduisant à des biens de consommation, et non une dichotomie arbitraire), qui est à la base de la critique que Nurkse fait de l'analyse par la structure de production. Voir

Le refus de préserver la valeur du capital, c'est-à-dire le processus de désépargne nette, est connu sous le nom de *consommation du capital*. Même avec l'impossibilité de mesurer avec précision la valeur du capital dans la société, il s'agit encore d'un concept très important. « Consommation du capital » ne veut bien entendu pas dire « manger des machines », comme certains critiques l'ont dit de façon moqueuse, mais ne pas réussir à préserver l'investissement brut existant et la structure existante des biens du capital, en consacrant à la place certains de ces fonds à des dépenses de consommation.²¹

Le professeur Frank H. Knight a été le chef de file de l'école de pensée supposant le capital automatiquement permanent. Knight a grandement contribué à l'économie par son analyse de la théorie du profit et de l'entrepreneuriat, mais ses théories du capital et de l'intérêt ont engagé une génération d'économistes américains sur une mauvaise voie. Knight a succinctement résumé sa doctrine dans une attaque de la théorie « autrichienne » de l'investissement de Böhm-Bawerk et d'Hayek. Knight a dit que cette dernière impliquait deux erreurs. L'une est que Böhm-Bawerk considérait la production comme production de biens concrets alors que « en réalité ce qui est produit et consommé, ce sont des services. » Il n'y a cependant pas de véritable problème ici. Nous ne nions pas

Ragnar Nurkse, « The Schematic Representation of the Structure of Production, » *Review of Economic Studies*, II (1935).

¹⁹ L'hypothèse actuellement populaire est en fait qu'une main cachée garantit d'une certaine manière que le capital augmente automatiquement de manière continue, de sorte que la productivité d'un facteur augmente de « 2 à 3 % par an ».

²⁰ Une illustration tirée de l'époque moderne :

« L'Autriche avait réussi à naviguer entre différentes politiques populaires dans le monde entier. L'Autriche présente un bilan très impressionnant dans cinq domaines : elle a augmenté les dépenses publiques, augmenté les salaires, augmenté les aides sociales, augmenté les crédits bancaires et augmenté la consommation. Après toutes ces réalisations elle s'était retrouvée au bord de la ruine. » (Fritz Machlup, « The Consumption of Capital in Austria, » *Review of Economic Statistics*, II [1935], p. 19)

²¹ On pense souvent que seuls les fonds d'amortissement des biens du capital durables permettent de consommer le capital. Mais ceci oublie une très grande partie du capital — ce qu'on appelle le « capital circulant », les biens du capital moins durables qui passent rapidement d'un stade à un autre. Comme chaque stade touche des fonds de la vente de ces biens ou d'autres, il n'est pas nécessaire que le producteur continue à acheter à nouveau le capital circulant. Ces fonds peuvent eux aussi être immédiatement dépensés en consommation. Voir Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 47 et suivantes, pour une opposition entre l'approche correcte et les approches à la mode du capital.

— et l'avons en fait souligné — que les biens sont évalués *pour leurs services*. Il est pourtant indéniable que la structure des biens du capital concrets doit être produite avant que ses services ne puissent être obtenus. La seconde prétendue correction, et ici nous en arrivons directement au problème de la consommation du capital, est que « la production de tout service comporte la préservation des choses utilisées au cours du processus, et ceci comprend la reproduction de tout ce qui a été utilisé [...], en réalité un détail de maintenance. »²² Ceci est manifestement incorrect. Les services sont obtenus par des choses, au moins dans les cas qui importent pour notre analyse, et ils sont produits par l'usure de certaines *choses*, de biens du capital. Et cette production ne « comprend » pas nécessairement l'entretien et la reproduction. Ce prétendu « détail » fait l'objet d'un choix totalement séparé et implique la constitution d'un capital supplémentaire à une date ultérieure afin de remplacer le capital usé.

Le cas de l'économie en régression est le premier exemple de ce que nous pouvons appeler une *situation de crise*. Une situation de crise est une situation où les firmes, dans leur ensemble, subissent des pertes. L'aspect de crise de ce cas est aggravé par un déclin de la production au travers de l'abandon des stades de production les plus élevés. Les problèmes proviennent du « manque d'épargne » et du « sous-investissement », c'est-à-dire d'un changement des valeurs des individus qui les conduit à ne pas choisir *actuellement* d'épargner et d'investir suffisamment pour permettre la *continuation* des processus de production initiés dans le passé. Nous ne pouvons cependant pas critiquer ce changement car les gens, étant données les conditions existantes, ont décidé de leur plein gré que leur préférence temporelle était plus grande et qu'ils souhaitaient consommer proportionnellement davantage à présent, même au prix d'une baisse de la productivité future.

Par conséquent, une fois qu'une augmentation conduisant à un niveau d'investissement brut plus élevé a lieu, ce niveau n'est pas automatiquement conservé. Les producteurs doivent maintenir l'investissement brut et ceci ne sera fait que si leurs préférences temporelles restent à des taux peu élevés et qu'ils continuent de bien vouloir épargner une plus grande proportion de leur revenu monétaire brut. Nous avons en outre démontré que ce maintien et tout progrès supplémentaire peuvent avoir lieu sans augmentation de la masse monétaire et sans autre changement dans la

²² Frank H. Knight, « Professor Hayek and the Theory of Investment, » *Economic Journal*, March, 1935, note de la page 85. Voir aussi Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, pp. xxxvii-xxxix.

relation monétaire. Le progrès peut en fait se produire avec une chute du prix de tous les biens et de tous les facteurs.²³

4. L'accumulation de capital et la longueur de la structure de production

Nous avons démontré que l'investissement allonge la structure de production. Nous pouvons maintenant étudier certaines critiques faites à l'encontre de cette approche.

Böhm-Bawerk est le grand fondateur de l'analyse par la structure de production, mais il a malheureusement laissé la porte ouverte à des malentendus en identifiant l'accumulation de capital avec l'adoption de méthodes de production « plus détournées ». Considérons ainsi son fameux exemple de Crusoë devant d'abord construire (puis entretenir) un filet s'il désire attraper plus de poisson qu'il ne peut en prendre sans capital. Böhm-Bawerk a déclaré : « Les chemins détournés du capital sont fructueux mais longs ; ils nous procurent des biens de consommation plus nombreux ou meilleurs, mais uniquement à une période plus éloignée dans le temps. »²⁴ Qualifier ces méthodes de « détournées » est vraiment paradoxal ; car ne savons-nous pas que les hommes cherchent toujours à atteindre leurs fins de la manière la plus directe et la plus courte possible ? Comme le démontre Mises, plutôt que de parler de la productivité plus grande des méthodes de production détournées, « il est plus approprié de parler de la plus grande productivité physique de processus de production exigeant davantage de temps » (des processus plus longs).²⁵

Supposons maintenant que nous soyons confrontés à une liste de processus de production possibles, basée sur leur productivité physique. Nous pouvons aussi classer les processus en fonction de leur *longueur*, c'est-à-dire en fonction du temps d'attente entre l'entrée des ressources et la fourniture du produit final. Plus la période d'attente entre les premières entrées et le produit final est longue, plus la désutilité est grande, *ceteris paribus*, car plus il faut laisser passer de temps avant d'obtenir la satisfaction.

Les premiers processus à utiliser seront les plus productifs (en valeur et physiquement) *et* les plus courts. Personne n'a affirmé que tous les processus longs sont davantage productifs que tous les processus

²³ Peu d'auteurs l'on compris. Voir Hayek, « The 'Paradox' of Saving, » pp. 214 et suivantes, 253 et suivantes.

²⁴ Böhm-Bawerk, *Positive Theory of Capital*, p. 82.

²⁵ Mises, *Human Action*, pp. 478-479 [*L'Action humaine*, pp. 505-506].

courts.²⁶ Le point important est toutefois que tous les processus courts *et* ultra-productifs seront les premiers dans lesquels on investira et qui seront mis en œuvre. Pour une structure de production actuelle quelconque, un nouvel investissement ne se fera pas dans un processus *plus court* parce que le processus plus court et plus productif aurait été choisi en premier.

Comme nous l'avons vu, il n'y a qu'une façon par laquelle l'homme peut sortir du niveau ultra-primitif : par l'investissement en capital. Mais ceci ne peut pas être accompli par des processus courts car les processus courts permettant de produire les biens ayant le plus de valeur seront les premiers adoptés. Une augmentation des biens du capital ne peut servir qu'à allonger la structure, c'est-à-dire à permettre l'adoption de processus de production de plus en plus longs. Les hommes investiront dans des processus plus longs, plus productifs que ceux qui avaient été adoptés auparavant. Ils seront plus productifs de deux manières : (1) en produisant davantage d'un bien préalablement produit, et/ou (2) en produisant un nouveau bien qui n'aurait pas pu être produit du tout par les processus plus courts. Dans ce cadre ces processus plus longs sont *les plus directs* devant être utilisés pour parvenir au but — et non les plus détournés. Ainsi, si Crusoë peut attraper 10 poissons par jour directement sans capital et peut en attraper 100 par jour avec un filet, la construction du filet ne devrait pas être considérée comme une « méthode détournée pour prendre du poisson » mais comme la « méthode la plus directe pour prendre 100 poissons par jour. » De plus, aucune quantité de travail et de sol sans capital ne pourrait permettre à un homme de produire une automobile ; il faut pour cela une certaine quantité de capital. La production de la quantité requise de capital est la méthode la plus directe et la plus courte pour obtenir une automobile.

Tout nouvel investissement se fera par conséquent dans une méthode de production plus longue et plus productive. Pourtant, s'il n'y avait pas de préférence temporelle, on investirait *d'abord* dans les méthodes les plus productives, sans considération de durée, et une augmentation de capital ne conduirait pas à utiliser des méthodes plus productives. L'exis-

²⁶ Voir Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 60 et suivantes. De même, il existe de nombreux processus longs qui ne sont pas productifs du tout ou qui le sont moins que des processus plus courts. Ces processus plus longs *là* ne seront évidemment pas choisis du tout. En résumé, alors que tout investissement nouveau se fera dans des processus plus longs, il ne s'ensuit pas que tous les processus plus longs seraient plus productifs et donc dignes d'investissement. Pour les réserves de Böhm-Bawerk à ce sujet, voir Eugen von Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, volume 3 : *Further Essays on Capital and Interest* (South Holland, Ill. : Libertarian Press, 1959), p. 2.

L'existence de la préférence temporelle agit comme un frein vis-à-vis de l'emploi de processus plus productifs mais plus longs. Tout état d'équilibre sera basé sur le taux de préférence temporelle, c'est-à-dire sur le taux d'intérêt pur, et ce taux déterminera la quantité d'épargne et de capital investie. Il détermine le capital investi en imposant une limite à la longueur des processus de production et donc à la quantité maximale produite. Une baisse de la préférence temporelle et la baisse consécutive du taux d'intérêt pur sera donc le signe que les gens sont désormais davantage enclins à attendre pour toute quantité donnée de production future, c'est-à-dire à investir proportionnellement plus et dans des processus plus longs que jusqu'ici. Une hausse de la préférence temporelle et du taux d'intérêt pur signifie que les gens sont moins disposés à attendre et dépenseront proportionnellement davantage en biens de consommation et moins dans des processus de production plus longs, de sorte que des investissements dans des processus plus longs seront abandonnés.²⁷

Une exception à la loi selon laquelle un investissement accru allonge les processus de production apparaît lorsque l'investissement se dirige vers un type de bien moins utile que les biens obtenus auparavant, mais qui présente un processus de production plus court que certains autres. Dans ce cas l'investissement dans ce processus était limité non par la longueur du processus mais par sa productivité inférieure (en valeur). Pourtant même ici la structure de production a été allongée, car les gens ont dû attendre plus longtemps pour le nouveau *et* l'ancien bien qu'ils n'attendaient auparavant pour l'ancien bien. Un nouvel investissement en capital allonge toujours la structure de production globale.

Qu'en est-il du cas où une invention technique permet un processus plus productif en investissant une quantité de capital moins grande ? Ne s'agit-il pas là d'un cas où un investissement accru *raccourcit* la structure de production ? Nous avons jusqu'ici supposé que les connaissances techniques étaient figées. Or elles ne sont pas figées dans le monde dynamique. Le progrès technique est l'un des traits les plus marquants du monde du changement. Qu'en est-il donc de ces inventions « qui économisent du capital » ? Un exemple intéressant a été cité par Horace White

²⁷ Il devait être clair que, comme Mises l'a lucidement dit,

« L'intérêt originaire [pur] n'est pas un prix défini sur le marché par l'interaction de la demande et de l'offre de capital ou de biens de production. Son niveau ne dépend pas du volume de cette demande et de cette offre. C'est bien plutôt le taux de l'intérêt originaire qui détermine la demande et l'offre de capitaux liquides ou matériels. Il détermine quelle sera la proportion dans laquelle les biens existants seront consacrés à la consommation dans l'avenir immédiat, et à la mise en réserve pour l'avenir plus éloigné. » (Mises, *Human Action*, pp. 523-24 [*L'Action humaine*, p. 553])

dans une critique de Böhm-Bawerk.²⁸ Les huiles ^b étaient au départ obtenues grâce des bateaux chassant les baleines dans l'Arctique, l'huile de baleine étant tirée des baleines, etc., dans un processus de production évidemment long. Plus tard une invention a permis au gens de tirer le pétrole du sol, raccourcissant ainsi considérablement la période de production.

En dehors du fait que, sur le plan empirique, la plupart des inventions ne raccourcissent pas les processus de production physiques, nous devons répliquer qu'à tout instant les limites de l'investissement et de la productivité sont la *rareté du capital épargné* et non l'état des connaissances techniques. En d'autres termes il existe toujours un tas inutilisé de projets disponibles et dormants. On peut le démontrer par le fait qu'une nouvelle invention n'est pas immédiatement et instantanément adoptée par toutes les firmes de la société. Par conséquent, tout investissement supplémentaire allongera les processus de production, bon nombre d'entre eux étant plus productifs en raison d'une technique supérieure. Une nouvelle invention ne s'impose pas d'elle-même à la production mais rejoint d'abord l'ensemble des inventions inutilisées. De plus, pour qu'une nouvelle invention soit utilisée, *il faut investir davantage de capital. Les baleiniers avaient déjà été construits ; les puits de pétrole et leurs machines, etc., doivent être créés à partir de rien.* Même la méthode nouvellement inventée ne produira davantage qu'au travers d'un investissement supplémentaire dans des processus plus longs. Dit autrement la seule façon d'obtenir plus d'huile ou de pétrole est d'investir plus de capital dans davantage de machines et dans des périodes de production plus longues, dans l'industrie du forage de puits de pétrole. Comme Böhm-Bawerk l'a souligné, la critique de White ne s'appliquerait que si l'invention épargnait *progressivement* du capital, de sorte que la production augmenterait toujours avec un raccourcissement du processus. Mais dans ce cas, chercher du pétrole en creusant avec ses mains, sans l'aide de capital, serait plus productif que de forer le pétrole avec des machines.²⁹

Böhm-Bawerk a proposé l'analogie d'une invention agricole appliquée à deux qualités de sol, l'un qui rapportait auparavant un produit marginal de 100 boisseaux de blé, celui de moins bonne qualité ne rapportant que 80 boisseaux. Supposons maintenant que l'invention fasse

²⁸ Eugen von Böhm-Bawerk, « The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III, » *Quarterly Journal of Economics*, January, 1896, pp. 121–135 Voir aussi *idem*, *Further Essays on Capital and Interest*, pp. 31 et suivantes.

^b Le terme *oil* signifie à la fois huile et pétrole en anglais. NdT.

²⁹ Böhm-Bawerk, « The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III, » pp. 128 et suivantes.

monter le produit marginal du sol de qualité inférieure à 110 boisseaux. Ceci veut-il dire que le sol plus pauvre rapporte *désormais* plus que le sol fertile et que l'effet des inventions agricoles est de rendre les sols pauvres plus productifs que les sols fertiles ? Car tel est précisément l'analogie de la position de White, qui prétend que les inventions peuvent conduire des processus de production plus courts à devenir plus productifs ! Comme Böhm-Bawerk l'a souligné, il est évident que la source de l'erreur est la suivante : les inventions augmentent la productivité physique des *deux* types de sol. Le meilleur sol devient *encore* meilleur. De même, il est peut-être vrai qu'une invention conduira un processus plus court à être désormais plus productif qu'un processus plus long ne l'était auparavant. Mais cela ne veut pas dire qu'il est supérieur à *tous* les processus plus longs : les processus plus longs utilisant l'invention seront toujours plus productifs que les plus courts. (Creuser le sol *avec* des machines est plus productif que chercher du pétrole sans machines.)

Les inventions techniques ont tenu une place bien plus grande que ce qu'elles méritent dans la théorie économique. On a longtemps supposé que la production était limitée par « l'état de l'art » — par les connaissances techniques — et que par conséquent toute amélioration technique devait se retrouver immédiatement d'elle-même dans la production. La technique établit bien sûr une limite à la production : aucun processus de production ne pourrait être utilisé sans la connaissance technique permettant de le mettre en application. Mais si la connaissance constitue une limite, le capital représente une limite encore plus étroite. Il est logiquement évident que puisque le capital ne peut pas participer à la production au-delà des limites de la connaissance disponible, la connaissance peut exister et exister sans le capital nécessaire à son utilisation. La technique et son amélioration ne jouent par conséquent aucun rôle *direct* dans le processus d'investissement et de production ; la technique, certes importante, doit toujours *agir au travers* d'un investissement du capital. Comme nous l'avons dit plus haut, même une invention épargnant du capital de façon extrêmement importante, comme les forages pétroliers, ne peut être mise en œuvre qu'en épargnant et en investissant du capital.

Le manque relatif d'importance de la technique vis-à-vis de la production par rapport à l'offre du capital épargné devient évident, comme l'indique Mises, lorsque l'on regarde simplement la situation des pays « arriérés » ou « sous-développés ».³⁰ Ce qui manque à ces pays, ce n'est pas la connaissance des méthodes techniques occidentales (le « savoir-faire ») : celui-ci peut-être appris assez facilement. Les services touchant

³⁰ Mises, *Human Action*, pp. 492 et suivantes [*L'Action humaine*, pp. 520 et suivantes].

à l'enseignement de la connaissance, enseignement en tête-à-tête ou sous la forme de livres, peut être facilement acheté. Ce qui manque, c'est l'offre de capitaux épargnés nécessaires pour mettre en pratique ces méthodes avancées. Le paysan africain ne gagnera pas grand-chose en regardant des images de tracteurs américains ; ce qui lui manque, c'est le capital épargné nécessaire pour les acheter. Voilà la limite qui compte pour son investissement et sa production.³¹

Le choix d'un nouvel investissement dans un processus plus long et physiquement plus productif sera donc fait par un industriel à partir d'une liste de processus déjà connus auparavant mais inutilisables en raison de la limitation due à la préférence temporelle. Une baisse de la préférence temporelle et du taux d'intérêt pur entraînera une augmentation du capital épargné mis à la disposition des investisseurs et donc un développement des processus plus longs, la limitation temporelle portant sur l'investissement ayant été affaiblie.

Certains critiques affirment que les investissements nets ne vont pas tous allonger la structure — que de nouveaux investissements pourraient dupliquer des processus pré-existants. Cette critique fait toutefois long feu parce que notre théorie ne prétend pas que l'épargne nette doit être investie dans un processus effectivement plus long dans une ligne de production particulière. Une structure de production peut tout aussi bien être obtenue par un transfert de la consommation vers l'investissement, ce qui allongera la structure de production *globale* grâce à un investissement plus grand dans des processus longs existant déjà, accompagné d'un investissement moindre dans des processus plus courts. Ainsi, dans le cas de Crusoë mentionné plus haut, imaginons que Crusoë investisse maintenant dans un *second* filet, qui lui permettra d'attraper un total de 150 poissons par jour. La structure de production est maintenant allongée, même si le second filet peut ne pas être plus productif que le premier. La période de production totale, qui sépare le moment où il doit construire et reconstruire son capital total jusqu'à celui où son produit arrive, est en effet considérablement plus longue. Il doit désormais ré-

³¹ La futilité du « Point 4 » [programme d'aide à l'initiative du Président des États-Unis, NdT] et de « l'assistance technique » pour ce qui est de promouvoir la production dans les pays arriérés devrait être évidente suite à notre discussion. Comme l'a fait remarqué Böhm-Bawerk en discutant des techniques avancées : « Il y a toujours de milliers de personnes qui connaissent l'existence des machines, qui seraient heureuses de pouvoir s'assurer l'avantage de leur usage, mais qui ne disposent pas du capital nécessaire pour les acheter. » Böhm-Bawerk, « The Positive Theory of Capital and Its Critics, Part III, » p. 127. Voir également idem, *Further Essays on Capital and Interest*, pp. 4-10.

duire à nouveau sa consommation présente (loisirs compris) et travailler à un second filet.³²

5. L'adoption d'une nouvelle technique

A tout instant il y aura ainsi une liste de techniques disponibles et plus productives, restant inusitées par de nombreuses firmes qui continuent avec d'anciennes méthodes. Mais quel est l'élément qui détermine la mesure dans laquelle ces entreprises adoptent des méthodes nouvelles et plus productives ?

La raison pour laquelle les firmes ne jettent pas immédiatement leurs vieilles méthodes à la poubelle pour recommencer à zéro est qu'elles ont investi, ainsi que leurs ancêtres, dans une certaine structure de biens du capital. A mesure que les temps, les goûts, les ressources et les techniques changent, une grande partie de cet investissement en capital devient une erreur entrepreneuriale *ex post*. En d'autres termes, si les investisseurs avaient été capables de prévoir la nouvelle configuration de valeurs et de méthodes, ils auraient investi d'une manière bien différente. Mais aujourd'hui l'investissement a été fait et la structure du capital qui en résulte est un vestige du passé qui nous est donné et qui fournit les ressources avec lesquelles nous devons travailler. Comme les coûts *actuels* sont uniquement constitués des occasions perdues actuelles et futures, et que ce qui est passé est passé, l'équipement existant doit être utilisé de la façon la plus rentable. Ainsi, il y aurait certainement eu bien moins d'investissements dans les chemins de fer dans l'Amérique de la fin du dix-

³² Comme le dit Hayek :

« On fait souvent l'hypothèse que toute augmentation de la quantité de capital par tête [...] veut nécessairement dire que certaines marchandises seront désormais produites par des processus plus longs qu'auparavant. Mais tant que les processus utilisés dans les différentes industries ont des durées différentes, ce n'est nullement une conséquence nécessaire. [...] Si les *inputs* sont transférés d'industries utilisant des processus courts vers des industries utilisant des processus plus longs, il n'y aura pas de changement dans la durée de la période de production d'une seule industrie, ni aucun changement des méthodes de production pour le moindre bien, mais simplement une augmentation des périodes pendant lesquelles des unités d'*inputs* particulières sont investies. La signification de ces changements des périodes d'investissement des unités d'*inputs* particulières sera cependant exactement la même que s'ils étaient la conséquence d'un changement de la durée des processus de production particuliers. » (Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 77-78)

Voir aussi Hayek, *Prices and Production*, p. 77, et Böhm-Bawerk, *Further Essays on Capital and Interest*, pp. 57-71.

dix-neuvième siècle si les investisseurs avaient prévu la montée de la concurrence des camions et des avions.³³ Cependant, maintenant que l'équipement existant des chemins de fer est là, les décisions concernant la part qu'il convient d'exploiter doivent se baser sur les coûts actuels et attendus et pas sur les dépenses ou les pertes passées.

Une vieille machine sera mise à la casse au profit d'un substitut nouveau et plus performant si la supériorité de la nouvelle machine ou de la nouvelle méthode est suffisante pour compenser la dépense supplémentaire que nécessite l'achat de la machine. Il en va de même pour le transfert d'une usine d'une ancienne localisation vers un nouvel emplacement supérieur (supérieur en raison d'un meilleur accès offert aux facteurs ou aux consommateurs). En tout état de cause, l'adoption de nouvelles techniques ou de nouveaux emplacements est limitée par l'utilité de la structure déjà donnée (et spécifique) des biens du capital. Ceci veut dire que les processus et les méthodes qui seront adoptées seront à tout instant celles qui satisfont le mieux les désirs des consommateurs. Le fait qu'un investissement dans une technique nouvelle ou dans un nouvel emplacement soit non rentable signifie que l'utilisation du capital dans le nouveau processus au prix de la mise hors service du vieil équipement est un gaspillage du point de vue de la satisfaction des volontés des consommateurs. La rapidité avec laquelle un équipement ou un emplacement est abandonné pour des raisons d'obsolescence n'est donc pas décidée de manière arbitraire par les industriels : elle est déterminée par les jugements de valeurs et les désirs des consommateurs, qui décident du prix et de la rentabilité des divers biens et de la valeur des facteurs non spécifiques nécessaires qui sont utilisés pour produire ces biens.³⁴

³³ Et s'il y avait eu moins de concessions de terrain et autres subventions gouvernementales aux chemins de fer ! Voir ainsi E. Renshaw, « Utility Regulation: A Reexamination, » *Journal of Business*, Octobre 1958, pp. 339-340.

³⁴ Voir Mises, *Human Action* [*L'Action humaine*] :

« Le fait que l'on n'applique pas instantanément chaque progrès technique à la totalité du champ où il pourrait l'être, n'est pas plus étonnant que le fait que chacun n'envoie pas sa voiture à la ferraille ou ses habits au chiffonnier, aussitôt qu'apparaît sur le marché un nouveau modèle ou que la mode vestimentaire change. » (p. 504 [p. 533 pour la traduction française]).

Voir aussi *ibid.*, pp. 502-510. En particulier, l'équipement ancien continuera à être utilisé tant que ses coûts de production seront inférieurs au coût total de l'installation du nouvel équipement. Si, de plus, le coût total (comprenant les coûts de remplacement causé par l'usure des biens du capital) est plus grand pour l'équipement ancien, alors la firme abandonnera petit à petit le vieil équipement au fur et à mesure de son usure et investira dans la nouvelle technique. Pour une analyse plus complète, voir Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 310-320.

Comme c'est souvent le cas, les adversaires du marché libre l'ont attaqué de deux points de vue contradictoire : premièrement, il ralentirait excessivement la vitesse du progrès technique par rapport à ce qu'elle pourrait être ; et deuxièmement il accélérerait sans raison la rapidité du progrès technique, perturbant ainsi le cours tranquille de la société. Nous avons vu qu'un marché libre assura, dans la mesure où la connaissance et l'anticipation des entrepreneurs le permettent, une production telle que les facteurs seront alloués au mieux en vue de satisfaire les souhaits des consommateurs. L'amélioration de la productivité par le biais de nouvelles techniques et de nouveaux emplacements sera à mettre en balance face aux coûts d'opportunité (en valeur) associés à l'utilisation des vieilles usines existantes.³⁵ Et la capacité de prévision entrepreneuriale sera assurée autant que possible par le processus de « sélection » du marché, qui « récompense » les bons prévisionnistes et « punit » les mauvais en fonction de leurs résultats.

L'entrepreneur et l'innovation

Sous l'impulsion de feu le professeur Schumpeter, certains ont pensé que l'essence de l'entrepreneuriat était l'*innovation* — la perturbation de la tranquille routine industrielle, continuant sans changement, par des innovateurs audacieux instituant de nouvelles méthodes et développant de nouveaux produits. Nous ne nions bien évidemment pas l'importance de la découverte et de la mise en œuvre de méthodes plus productives pour obtenir un produit ou du développement de nouveaux produits de valeur. Toutefois, sur le plan analytique, il est dangereux de surestimer l'importance de ce processus. En effet l'innovation n'est que l'une des activités accomplies par l'entrepreneur. Comme nous l'avons vu plus haut, la plupart des entrepreneurs ne sont pas des innovateurs mais travaillent à investir du capital au sein du vaste cadre des possibilités techniques existantes. L'offre du produit est limitée par l'offre de biens du capital plus que par le savoir-faire technique disponible.

³⁵ Des « technocrates » condamnent le marché parce qu'il récompense les investissements en fonction de leur *productivité* (marginale) *en valeur* au lieu de les récompenser en fonction de leur *productivité* (marginale) *physique*. Mais nous voyons ici un excellent exemple d'une technique physiquement plus productive mais moins productive en valeur, et ce pour une très bonne raison : le fait que les biens du capital spécifiques donnés déjà produits donnent un avantage à l'ancienne technique, de sorte que les coûts de mise en œuvre à déboursier pour l'ancienne technique sont plus faibles, jusqu'à ce que l'équipement soit usé, que le coût total du nouveau projet. Les consommateurs bénéficient de la continuation des anciennes techniques quand celles-ci restent rentables, car des facteurs sont alors économisés pour produire ailleurs des biens ayant davantage de valeur.

Les activités entrepreneuriales découlent de la présence de l'*incertitude*. L'entrepreneur ajuste les écarts du marché pour arriver à une plus grande satisfaction des désirs des consommateurs. Quand il innove il est *aussi* un ajusteur, car il ajuste les écarts du marché qui se manifestent avec le potentiel offert par une nouvelle méthode ou un nouveau produit. Dit autrement, si le taux d'intérêt (naturel) en vigueur est de 5 % et qu'un homme d'affaires estime qu'il pourrait gagner 10 % en mettant en œuvre un nouveau procédé ou un nouveau produit, alors il a découvert, comme dans d'autres cas, un écart sur le marché et a pris la décision de le corriger. En lançant et en produisant davantage avec le nouveau processus, il joue son rôle d'entrepreneur en s'adaptant aux désirs du consommateur, c'est-à-dire qu'il estime ce que seront les souhaits des consommateurs. S'il a du succès dans ses estimations et obtient un profit, lui et les autres continueront dans cette branche d'activité jusqu'à ce que l'écart de revenu soit éliminé et qu'il n'y ait plus de profit « pur », ou de perte, dans ce domaine.

6. Les bénéficiaires de l'épargne et de l'investissement

Nous avons vu qu'une augmentation de l'épargne et de l'investissement entraîne une augmentation du revenu réel des propriétaires des facteurs du sol et du travail. Le second aspect se reflète dans la valeur capitalisée des sols bruts. Les bénéfices des facteurs du sol ne sont cependant obtenus que pour certains terrains particuliers. D'autres terrains peuvent voir leur valeur baisser même s'il y a un gain global. Cela se peut parce que les terres sont habituellement des facteurs relativement spécifiques. Pour le facteur non spécifique *par excellence* [en français dans le texte, NdT], à savoir le travail, il y a au contraire une hausse très générale des salaires réels. Ces travailleurs sont des « bénéficiaires externes » de l'augmentation des investissements, c'est-à-dire qu'ils bénéficient des actions des autres sans devoir payer pour obtenir ces bénéfices. Quels bénéfices les investisseurs obtiennent-ils eux-mêmes ? A long terme ils ne sont pas importants. En fait leur taux de rendement d'intérêt est réduit. Il ne représente toutefois pas une perte, car il résulte de leurs nouvelles préférences temporelles. Leur rendement d'intérêt *réel* peut bien avoir augmenté, en fait, puisque la baisse du taux d'intérêt peut être compensée par la hausse du pouvoir d'achat de l'unité monétaire dans une économie en croissance.

Les principaux bénéfices obtenus par les investisseurs sont donc les profits entrepreneuriaux à court terme. Ils sont touchés par les investisseurs qui voient le profit à faire en investissant dans un certain domaine.

Après un certain temps les profits tendent à disparaître à mesure que davantage d'investisseurs entrent dans cette activité, bien que les données changeantes offrent toujours de nouvelles occasions de profit aux investisseurs qui entreprennent. Mais les bénéfices à court terme touchés par les travailleurs et les propriétaires fonciers sont plus sûrs. Les capitalistes-entrepreneurs prennent le risque de spéculer sur un marché incertain ; leurs investissements peuvent conduire à des profits, à une opération blanche ne rapportant aucun profit, ou à des pertes franches. Personne ne peut leur garantir de profits nets.³⁶ Le total des nouveaux investissements entraînera certes globalement des profits nets, mais personne ne peut prédire avec certitude dans quels domaines les profits apparaîtront. Au contraire les travailleurs et les propriétaires fonciers opérant dans les activités touchées par les nouveaux investissements connaissent un gain *immédiat*, car ces nouveaux investissements font monter les salaires et les rentes des processus allongés. Ils sont gagnants même si l'investissement se révèle avoir été une mauvaise affaire, non rentable. Dans ce cas l'incapacité à satisfaire les consommateurs est payée par les lourdes pertes des entrepreneurs-capitalistes. Entre-temps les travailleurs et les propriétaires fonciers ont obtenu un bénéfice. Ce n'est cependant pas vraiment un bénéfice manifeste, car les consommateurs ont dans l'ensemble subi une perte de revenu réel à cause de l'erreur entrepreneuriale ayant entraîné la production du mauvais type de biens. Il est cependant évident que la majeure partie de la perte consécutive à l'erreur est payée par les entrepreneurs.

7. L'économie en croissance et le taux d'intérêt pur

Il est clair qu'une des caractéristiques de l'économie en croissance doit nécessairement être une baisse du taux d'intérêt pur. Nous avons vu qu'afin d'investir davantage de capital, il faut qu'il y ait une chute du taux d'intérêt pur, reflétant une baisse générale des préférences temporelles. Si le taux pur reste le même, cela indique qu'il n'y aura pas de nouvel investissement, ni de nouveau désinvestissement, que les préférences temporelles sont en général stables et que l'économie est *stationnaire*. Une diminution du taux d'intérêt pur est le corollaire d'une baisse des préférences temporelles et d'une hausse de l'investissement brut. Une augmentation du taux d'intérêt pur est le corollaire d'une hausse des préférences temporelles et d'un désinvestissement net. Par conséquent, pour qu'une économie continue à avancer, les préférences temporelles et le

³⁶ Comme nous le verrons plus loin, il est possible de « s'assurer » contre les risques actuariels mais pas contre l'incertitude entrepreneuriale du marché.

taux d'intérêt pur doivent continuer de baisser. Si le taux d'intérêt pur reste le même, le capital sera juste maintenu au même niveau réel qu'aujourd'hui.

Comme la praxéologie n'établit jamais de lois quantitatives, il n'existe aucune façon de déterminer une quelconque relation *quantitative* entre les changements du taux d'intérêt pur et la quantité de capital qui changera. Tout ce que nous pouvons affirmer, c'est une relation qualitative.

Il convient de noter ce que nous ne disons *pas*. Nous n'affirmons *pas* que le taux d'intérêt pur est déterminé par la quantité ou la valeur des biens du capital disponibles. Nous ne tirons par conséquent pas la conclusion qu'une augmentation de la quantité ou de la valeur des biens du capital fait baisser le taux d'intérêt pur parce que l'intérêt serait le « prix du capital » (ni pour d'autres raisons). Au contraire, nous affirmons *précisément l'inverse* : à savoir *qu'un taux d'intérêt pur plus faible augmente la quantité et la valeur des biens du capital disponibles*. Le lien causal est précisément l'opposé de celui auquel on croit habituellement. Le taux d'intérêt pur peut ainsi changer à tout moment et il est déterminé par les préférences temporelles. S'il diminue, la quantité de capital investi augmentera ; s'il augmente la quantité de capital investi diminuera.

Le fait qu'un changement du taux d'intérêt pur exerce un effet *inverse* sur la quantité de capital a été obtenu par la déduction à partir d'axiomes acceptés, et non inférée à partir de données empiriques incertaines et complexes.³⁷ Cette loi n'a pas été déduite, par exemple, de l'observation suivant laquelle le *taux d'intérêt du marché* dans les nations arriérées est plus élevé que celui des nations avancées. Il est clair que ce phénomène est au moins en partie dû à la plus forte composante associée au risque entrepreneurial dans les pays arriérés et qu'il n'est pas *nécessairement* causé par des différences du taux d'intérêt *pur*.

8. La composante entrepreneuriale du taux d'intérêt du marché

Dans l'ERC, comme nous l'avons vu, le taux d'intérêt sera uniforme sur tout le marché. Dans le monde réel il y a une *composante entrepreneuriale* (ou *composante de « risque »*) supplémentaire, qui *s'ajoute* au taux d'intérêt lors des aventures particulièrement risquées, et ce conformément au niveau de risque. (Comme le terme « risque » possède une

³⁷ Il est évident que les réserves faites par Mises dans *Human Action*, p. 530 [*L'Action humaine*, pp. 559-560], s'appliquent à la doctrine voulant que la quantité de capitaux détermine le taux d'intérêt pur et non à l'argument présenté ici.

connotation de « certitude » dans son sens actuariel, nous ferions mieux de l'appeler « degré d'incertitude ».) Supposons ainsi que le taux de préférence temporelle de base de la société, ou taux d'intérêt *pur*, soit de 5 % dans l'économie. Les capitalistes achèteront 100 onces de biens futurs pour vendre un an plus tard des biens alors « moins futurs » à 105 onces. Ainsi, un rendement de 5 % est un rendement « pur », c'est-à-dire un rendement supposant que les 105 onces seront *assurément* obtenues. Le taux pur, en d'autres termes, fait abstraction de toute incertitude entrepreneuriale. Il juge la prime des biens présents par rapport aux biens futurs en faisant l'hypothèse que l'arrivée des biens futurs est considérée comme *certaine*.

Dans le monde réel, bien entendu, rien n'est absolument certain et par conséquent le taux d'intérêt (résultant de la préférence temporelle) ne peut jamais apparaître seul. Supposons maintenant que dans une entreprise ou une industrie particulière il est presque certain que 105 onces seront touchées de la vente d'un produit dans un an. Dès lors, avec un taux de préférence temporelle de la société de 5%, les entrepreneurs-capitalistes seront prêts à payer 100 onces pour des facteurs et à percevoir un rendement de 5 %. Mais supposons qu'il y ait une autre entreprise possible, considérée comme très risquée par les entrepreneurs. On s'attend à ce que le produit se vende à 105 onces, mais il y a de vraies possibilités que le prix du produit puisse s'effondrer. Dans ce cas les entrepreneurs ne seront pas disposés à payer 100 onces pour les facteurs. Il faudrait les compenser pour les risques supplémentaires qu'ils courent : le prix des facteurs pourrait au final être de 90 onces. Ainsi plus une aventure donnée apparaît risquée *ex ante*, plus le rendement d'intérêt espéré que réclameront les capitalistes avant de faire leur investissement sera élevé.

Sur le marché, dès lors, une structure entière de taux d'intérêt se superposera au taux pur, variant de manière croissante avec les risques attendus de chaque entreprise. La contrepartie de cette structure sera une variété similaire de taux d'intérêt sur le marché des prêts qui, comme d'habitude, est un marché dérivé du marché des biens.³⁸ Sur le *long*

³⁸ Le marché des prêts divergera du marché « naturel » dans la mesure où les conditions de remboursement des prêts, etc., établiront de telles différences. Les deux seraient identiques si les prêts étaient clairement considérés comme entrepreneuriaux, de sorte que dans les cas où il n'y aurait pas de fraude délibérée l'emprunteur ne serait pas considéré comme un criminel s'il ne remboursait pas l'emprunt. Toutefois, si, comme cela a été analysé au chapitre 2, il n'existait pas de lois sur les faillites et que les emprunteurs défaillants étaient considérés comme criminels, alors le niveau de « sûreté » de tous les prêts augmenterait évidemment par rapport à celui des investissements « naturels » et les taux

terme, bien sûr, la tendance sera, s'il n'y a pas de changements des données, à ce que les gens se rendent compte que telle et telle entreprise rapporte assez régulièrement un rendement supérieur à 5 %. La composante liée au risque de cette entreprise baissera alors, d'autres entrepreneurs participeront à ce type d'entreprise et le taux d'intérêt tendra à retomber à 5 %. La structure variable, liée au risque, de l'intérêt ne contredit pas la tendance à l'uniformité du taux d'intérêt. Au contraire, toute variation représente quelque chose qui ressemble à un indice des divers « risques » associés à l'incertitude qui demeure sur le marché et qui serait éliminée si les données étaient gelées et qu'une ERC était atteinte. Si les données restaient *effectivement* constantes, alors l'uniformité de l'ERC s'ensuivrait. C'est parce que les données sont toujours changeantes et qu'elles instaurent de nouvelles incertitudes à la place des anciennes que nous n'avons pas l'uniformité de l'ERC.

9. Risque, incertitude et assurance

L'entrepreneuriat traite de l'inévitable incertitude de l'avenir. Certaines formes d'incertitude peuvent toutefois être converties en risques *actuariels*. La distinction entre « risque » et « incertitude » a été développée par le professeur Knight.³⁹ Il y a « risque » quand un événement fait partie d'une classe comprenant un grand nombre d'événements homogènes et que l'on connaît presque avec certitude la fréquence d'occurrence de cette classe d'événements. Ainsi une firme peut produire des boulons et savoir par sa longue expérience qu'une proportion presque fixe de ces boulons sera défectueuse, par exemple 1 %. Elle ne saura pas si un boulon particulier sera défectueux mais connaîtra la proportion du nombre total de défauts. Cette connaissance permet de convertir le pourcentage de défaillances en un coût bien défini de l'activité de l'entreprise, tout particulièrement lorsqu'il se produit suffisamment de cas *au sein* d'une même firme. Dans d'autres situations une perte ou un risque donnés peuvent être importants et rares par rapport aux activités d'une firme (par exemple le risque d'incendie), mais être considérés comme un risque

d'intérêt des prêts baisseraient en conséquence. Dans la société libre il n'y aurait cependant rien qui empêcherait les emprunteurs et les prêteurs de se mettre d'accord, au moment de la signature du contrat, pour dire que les emprunteurs ne seront *pas* considérés comme criminellement responsables et pour signifier que le prêt sera réellement un prêt entrepreneurial. Ou alors ils pourraient choisir n'importe quel type d'arrangement pour répartir les pertes ou les bénéfices.

³⁹ Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, pp. 212-55, et plus particulièrement p. 233.

« mesurable » ou actuariel sur un grand nombre de firmes. Dans ce genre de situations les entreprises elles-mêmes peuvent gérer leurs risques en commun, ou une firme spécialisée, une « compagnie d'assurance », peut organiser la gestion commune pour elles.

Le principe de l'assurance est que les entreprises ou les individus sont soumis à des risques qui, globalement, forment une classe de cas homogènes. Ainsi, avec une classe de mille firmes, aucune ne sait si elle sera ou non victime d'un incendie l'année suivante ; mais il est assez bien connu que dix d'entre elles en connaîtront un. Dans ce cas il peut être avantageux pour chacune de ces entreprises de « souscrire une assurance », en gérant en commun leurs risques de pertes. Chacune paiera une certaine prime, qui ira à un pot commun destiné à compenser celles qui seront victimes d'un incendie.

En raison de la concurrence, la firme organisant le service d'assurance tendra à percevoir le revenu d'intérêt habituel sur son investissement, ni plus ni moins.

L'opposition entre risque et incertitude a été brillamment analysée par Ludwig von Mises. Il a montré qu'ils pouvaient être classés dans les catégories plus générales de « probabilités de classe » et de « probabilités de cas ».⁴⁰ La « probabilité de classe » est le seul usage scientifique du terme de « probabilité » et est la seule forme de probabilité pouvant faire l'objet d'une expression numérique.⁴¹ Dans la littérature confuse sur les probabilités, personne n'a défini la probabilité de classe de manière aussi cohérente que Ludwig von Mises :

Probabilité de classe signifie que nous savons, ou supposons que nous savons, touchant le problème en question, tout du déroulement d'une classe entière d'événements ou de phénomènes ; mais des événements ou phénomènes particuliers présents, nous savons uniquement qu'ils font partie de cette classe.⁴²

Le risque assurable est un exemple de probabilité de classe. Les industriels savent combien de boulons seront défectueux pour un nombre

⁴⁰ Mises, *Human Action*, pp. 106–116 [*L'Action humaine*, pp. 112-124], qui contient aussi une analyse des erreurs liées au « calcul probabiliste » appliqué à l'action humaine.

⁴¹ Voir Richard von Mises, *Probability, Statistics, and Truth* (2ème édition ; New York: Macmillan & Co., 1957). [Richard, mathématicien de renom (il a laissé notamment son nom dans la théorie des valeurs extrêmes, que l'on utilise aujourd'hui en mathématique financière) et professeur d'aérodynamique à l'Université alors allemande de Strasbourg puis aux États-Unis, était le frère cadet de Ludwig von Mises. Au contraire de ce dernier il était un chaud partisan de l'approche positiviste. NdT]

⁴² Mises, *Human Action*, p. 107 [*L'Action humaine*, p. 113].

donné, mais ne savent pas quels boulons en particulier auront un défaut. En matière d'assurance sur la vie, les tables de mortalité révèlent le taux de mortalité de chaque tranche d'âge de la population mais ne disent rien sur l'espérance de vie de tel individu donné.

Les compagnies d'assurance ont leurs problèmes. Dès que quelque chose de spécifique est connu à propos des cas individuels, les compagnies subdivisent les cas en sous-ensembles pour essayer de maintenir une homogénéité dans les classes, c'est-à-dire une similitude, dans la limite des connaissances, entre tous les membres de la classe par rapport à l'attribut en question. Ainsi, certains sous-groupes d'une tranche d'âge peuvent présenter un taux de mortalité supérieur en raison de leur occupation professionnelle : elles feront l'objet d'une ségrégation et des primes différentes seront appliquées aux deux cas. Si l'on disposait d'une connaissance quant aux différences entre les sous-groupes et que les compagnies d'assurance faisaient payer la même prime à tous, ceci voudrait dire que les groupes en bonne santé ou présentant « moins de risques » subventionneraient les groupes à risques. A moins qu'ils ne désirent particulièrement leur accorder de telles aides, ce résultat ne perdurerait jamais sur un marché libre et concurrentiel. Dans un marché libre chaque groupe homogène tendra à payer des taux de prime proportionnels à leur risque actuariel, augmentés d'une somme destinée à payer les revenus d'intérêt et les coûts nécessaires des compagnies d'assurance.

Il n'est pas possible de s'assurer pour la majeure partie des incertitudes parce que ce sont des cas uniques et non les membres d'une classe. Ce sont des cas uniques auxquels font face chaque individu ou industriel : ils peuvent avoir quelques ressemblances avec d'autres cas mais ne sont pas homogènes avec ces derniers. Les individus ou les entrepreneurs savent certaines choses sur le résultat du cas particulier, mais pas tout. Comme Mises l'a défini :

La probabilité de cas signifie : nous savons, en ce qui concerne un événement particulier, quelques-uns des facteurs qui déterminent le résultat ; mais il y a d'autres facteurs dont nous ne savons rien.⁴³

Les estimations des futurs coûts, des futures demandes, etc. de la part des entrepreneurs sont toutes des cas uniques soumis à l'incertitude, où ce sont les méthodes de la compréhension intuitive spécifique et du jugement individuel de la situation qui doivent s'appliquer, et non celles du « risque » objectivement mesurable ou assurable.

Il n'est pas vraiment correct d'utiliser des termes comme « jouer » ou « parier » pour des situations de risque ou d'incertitude. Ces termes ont

⁴³ *Ibid.*, p. 110 [p. 116].

des connotations émotionnelles négatives et pour la raison suivante : ils se réfèrent à des situations ou de nouveaux *risques* ou de *nouvelles* incertitudes sont *créées* pour le divertissement lié à l'incertitude elle-même. Jouer aux dés ou parier sur des courses de chevaux sont des exemples de création délibérée, par le parieur ou le joueur, de nouvelles incertitudes qui autrement n'auraient pas existé.⁴⁴ L'entrepreneur, à l'opposé, ne crée pas des incertitudes pour le plaisir. Il essaie au contraire de les réduire autant que possible. Les incertitudes auxquelles il est confronté sont déjà inhérentes à la situation du marché, et font en fait partie de la nature de l'action humaine : quelqu'un doit s'y atteler et il est le candidat le plus doué ou le plus décidé. De même, le *gérant* d'un établissement de jeu ou d'une course de chevaux ne crée pas de nouveaux risques : c'est un entrepreneur essayant de juger la situation du marché, pas un parieur ou un joueur.

Les pertes et les profits résultent de l'incertitude entrepreneuriale. Le risque *actuariel* est transformé en coût de production de l'entreprise et n'est responsable ni de profits ni de pertes, sauf lorsque ces estimations actuarielles sont erronées.

⁴⁴ Il y a une différence entre le jeu de hasard et le pari. Le jeu de hasard se réfère à la variation d'événements d'une classe de probabilité, comme des jets de dés, alors que l'on ne connaît rien sur l'événement unique. Le pari se réfère à la variation d'un événement unique sur lequel les parties prenantes du pari savent quelque chose — comme lors d'une course de chevaux ou d'une élection présidentielle. Dans les deux cas, cependant, le joueur ou le parieur crée un nouveau risque ou une nouvelle incertitude.

9

Production : les prix de facteurs particuliers et les revenus de la production

1. Introduction

A ce stade nous avons analysé la détermination du taux d'intérêt et du prix des facteurs productifs sur le marché. Nous avons aussi discuté du rôle de l'entrepreneur dans un monde changeant et des conséquences des changements sur l'épargne et l'investissement. Nous allons maintenant revenir à l'analyse des facteurs particuliers et ultimes — le sol et le travail — et à une discussion plus détaillée des revenus entrepreneuriaux. Notre analyse du chapitre 7 sur la détermination générale du prix des facteurs traitait des prix tels qu'ils se présenteraient dans l'ERC, état vers lequel ils tendent toujours à évoluer. Notre discussion du chapitre 8 sur l'entrepreneuriat a montré que cette tendance vient de ce que les entrepreneurs-capitalistes cherchent à faire des profits et à d'éviter les pertes. Revenons maintenant aux facteurs particuliers et analysons leurs prix, leurs revenus, les quantités offertes sur le marché, ainsi que les effets d'une économie changeante sur ces points.

2. Le sol, le travail et la rente

A. La rente

Nous avons utilisé le terme de *rente* dans notre analyse pour désigner le prix de location des services rendus par les biens. Ce prix est payé pour une *unité de service* (un service unitaire) qu'il faut distinguer du

prix de la *totalité du facteur* offrant les services. Comme tous les biens fournissent des unités de service, ils rapporteront *tous* une rente, que ce soient des biens de consommation ou n'importe quel type de bien de production. Les rentes futures des biens durables tendront à être capitalisées et comprises dans leur valeur capitalisée et donc dans la somme qu'il faudra déboursier aujourd'hui pour les acquérir. Résultat, les investisseurs et les producteurs de ces biens tendent à toucher un simple rendement d'intérêt sur leur investissement.

Tous les biens rapportent une *rente brute*, car tous offrent des services unitaires et sont payés pour cela. Si un bien est « loué », il rapportera une rente brute par le biais du prix de la location. S'il est acheté, alors son prix actuel tient compte des futures rentes actualisées et il touchera ces rentes dans le futur en participant à la production. Tous les biens rapportent donc une rente brute et il n'y a pas de distinction analytique à faire ici entre un facteur et un autre.

Les *rentes nettes* ne sont toutefois touchées que par les facteurs du travail et du sol, et ne le sont pas par les biens du capital.¹ En effet les rentes brutes touchées par un bien du capital seront imputées aux rentes brutes payées aux propriétaires des facteurs qui l'ont produit. Par conséquent au final seuls les facteurs du sol et du travail — les facteurs ultimes — toucheront des rentes nettes et ces dernières constitueront avec l'intérêt sur le temps les seuls revenus de l'économie dans l'ERC.

La théorie marshalienne prétend que les biens du capital gagnent des « quasi-rentes » de manière temporaires alors que les terres permanentes gagnent des rentes complètes. L'erreur de cette théorie est manifeste. Quelle que soit leur durabilité, les biens du capital perçoivent des rentes brutes tout comme en perçoivent les terres, que ce soit dans le monde réel du changement ou dans l'ERC. Dans l'ERC ils ne rapportent absolument aucune rente *nette* car celle-ci est imputée au sol et au travail. Dans le monde réel leur valeur capitalisée change mais ceci ne signifie pas qu'ils rapportent des rentes nettes. En fait ces changements constituent les *profits* ou les *pertes* de leurs propriétaires en leur qualité d'entrepreneurs. Dès lors si les revenus du monde réel sont composés de rentes nettes (revenant aux facteurs du travail et du sol) et de profits entrepreneuriaux, et que ces derniers disparaissent dans l'ERC, alors il n'y a pas de place pour un quelconque concept de « quasi-rente » dans le monde réel ou dans celui de l'ERC. Ce type particulier de revenu n'existe nulle part.

¹ Les rentes *nettes* sont égales aux rentes brutes touchées moins les rentes brutes payées aux propriétaires des facteurs.

Le *salaire* est le terme utilisé pour décrire le paiement des unités de service d'un facteur du *travail*. *Le salaire est par conséquent un cas particulier de rente* : c'est le « louage » du travail. Sur un marché libre cette rente ne peut bien entendu pas être capitalisée, car la totalité du facteur du travail — l'homme — ne peut pas être achetée et vendue à un certain prix, le revenu étant touché par son propriétaire. C'est cependant précisément ce qui passe dans un régime d'esclavage. Le salaire est en fait la seule source de rente qui ne puisse pas être capitalisée sur le marché libre, car tout homme est nécessairement propriétaire de lui-même, possédant une volonté inaliénable.

Il existe donc une distinction entre les salaires et les rentes du sol, qui est que ces dernières sont capitalisées et transformées en rendement d'intérêt alors que les premiers ne le sont pas. Il existe une autre différence, purement *empirique* et non apodictiquement vraie pour l'humanité. Il se trouve qu'il est historiquement et empiriquement vrai que *les facteurs du travail ont toujours été relativement plus rares que les facteurs du sol*. Les facteurs du sol et du travail peuvent être classés en fonction de leur productivité marginale en valeur. La conséquence d'une surabondance relative des facteurs du sol est que tous les facteurs du sol ne seront pas utilisés, c'est-à-dire que les facteurs du sol les plus pauvres seront laissés au repos, de sorte que la main-d'œuvre pourra travailler le sol le plus productif (à savoir les terres agricoles, les sites urbains, les couvoirs à poisson, les « ressources naturelles », etc., les plus productifs). Les travailleurs tendront à utiliser d'abord les terres les plus productrices de valeur, puis les deuxièmes plus productrices de valeur, etc. Il restera ainsi à tout instant une partie du sol — la plus productrice de valeur — cultivée et utilisée et une partie non utilisée. Cette dernière sera dans l'ERC un sol libre et gratuit, ses revenus locatifs étant nuls et son prix étant donc nul.² Le premier type de sol sera « supra-marginal » et le second « sous-marginal ». La ligne de démarcation sera constituée par le sol le plus pauvre actuellement en usage ; ce sera le sol « marginal » et il rapportera une rente *proche* de zéro.

Il est important de noter le fait que la terre marginale ne touchera pas une rente nulle mais *proche* de zéro.³ La raison en est que, dans l'action

² Sa valeur capitalisée peut toutefois être positive si les gens s'attendent à ce que le sol rapporte des rentes dans un futur proche.

³ Comme l'a dit Frank Fetter dans « The Passing of the Old Rent Concept, » [La mort du vieux concept de rente] *Quarterly Journal of Economics*, mai 1901 :

« La dernière unité produite d'une quantité finie quelconque devra [...] rapporter la rente qui lui correspond. Rigoureusement, le seul produit obtenu sans payer de rente serait une unité de taille infinitésimale — soit rien du tout dans le

humaine, il n'y a pas de continuité parfaite et que l'action ne peut pas se dérouler en étapes infiniment petites. Les auteurs amateurs de mathématiques tendent à penser dans ces termes, de sorte que les points avant et après le point étudié tendent tous à être confondus. L'utilisation du sol marginal ne s'avérera toutefois payante que s'il rapporte une *certaine* rente, aussi petite soit-elle. Et dans les cas où il existe de fortes discontinuités dans le tableau des VPM des différents sols, le sol marginal pourra rapporter une somme substantielle. Il est évident que des termes comme « proche », « substantiel », etc. ne correspondent à aucune précision praxéologique. La seule chose que nous puissions dire avec certitude, c'est que si nous classons les VPM des sols dans un tableau, les rentes des sols *sous-marginaux* seront nulles. Nous ne pouvons pas dire quelle sera la rente du sol marginal, en dehors du fait qu'elle sera plus proche de zéro que ne l'est celle des sols *supra-marginaux*.⁴

Nous avons vu plus haut que la valeur du produit marginal d'un facteur diminue à mesure que son offre totale augmente et augmente quand l'offre diminue. Les trois catégories principales des facteurs de l'économie sont le sol, le travail et les biens du capital. Dans une économie en croissance la quantité de capital par tête augmente.⁵ La quantité de tous les biens du capital augmente, faisant ainsi baisser les productivités marginales en valeur des biens du capital, de sorte que les prix des biens du capital chutent. Les VPM *relatives* des facteurs du sol et du travail augmenteront en termes réels si ce n'est en termes monétaires.

Que se passe-t-il si l'offre de capital reste la même alors que l'offre des facteurs du travail et du sol change ? Supposons ainsi que, avec la même structure du capital, la population augmente, faisant ainsi croître la quantité totale des facteurs du travail. Il en résultera *une baisse géné-*

langage courant. Aucune unité de taille finie d'un produit ne peut se révéler être une unité sans rente. » (p. 489)

⁴ Les termes « marginal », « supra-marginal », etc. sont utilisés ici de manière assez différente de celle utilisée plus haut. Au lieu de traiter de l'offre et de la demande d'un bien homogène ou d'un facteur, nous nous référons ici à toute une *classe* de facteurs, comme les terres, et comparons les différentes qualités des divers facteurs au sein de cette classe. Le sol rapportant une rente proche de zéro est « marginal » parce que c'est celui qui tout juste bon à être utilisé.

⁵ Nous modifions ici la définition d'une économie en croissance [Rothbard préfère l'expression « économie progressive » (*progressive economy*) à celle « d'économie en croissance » (*economy of growth*), voir la section 14 du présent chapitre. En français, le terme croissant étant couramment employé en mathématiques dans un sens non biologique, l'expression habituelle a été retenue. NdT] pour l'associer à une augmentation du capital *par tête*, de façon à pouvoir comparer les effets des changements de l'offre de l'un des facteurs par rapport aux changements de l'offre d'un autre.

rale de la VPM des facteurs du travail et une hausse de la VPM des facteurs du sol. Cette hausse conduira des terres auparavant sous-marginales, ne rapportant aucune rente, à en rapporter une et à être travaillées par la nouvelle offre de main-d'œuvre. C'est le processus sur lequel insiste particulièrement Ricardo : la population s'entassant sur la quantité de terres existante. La tendance à la baisse de la VPM du travail peut cependant fort bien être compensée par une hausse des courbes de PPM du travail, car une augmentation de la population permettra une plus grande utilisation des avantages de la spécialisation et de la division du travail. L'offre constante de capital devrait être réorientée en fonction des nouvelles conditions mais la quantité constante de capital monétaire sera alors physiquement plus productive. Il y aura ainsi une tendance opposée conduisant à une hausse des VPM du travail. A tout instant, pour des conditions données du capital et des processus de production, il existera un niveau de population « optimal » qui maximisera la production totale des biens de production par tête dans l'économie. Un niveau inférieur ne tirera pas assez avantage de la division du travail et des occasions de travailler, de sorte que la PPM des facteurs du travail sera plus faible qu'à l'optimum ; un niveau de population supérieur fera baisser la VPM du travail et donc les salaires réels par tête.⁶

Reconnaître l'existence d'un « optimum » théorique du chiffre de la population, optimum maximisant la production réelle par tête pour des conditions données du sol et du capital, serait loin de mettre fin aux mornes controverses malthusiennes dans le domaine de la théorie économique. Car le fait de savoir si une croissance donnée de la population, à un certain moment, conduit à une augmentation ou à une diminution de la production réelle par tête est une question *empirique*, dépendant des données concrètes. La théorie économique ne permet pas d'y répondre.⁷

On pourrait se demander comment l'affirmation selon laquelle une croissance de la population pourrait augmenter les PPM et les VPM peut être réconciliée avec la démonstration donnée plus haut selon laquelle les facteurs seront toujours utilisés dans les zones de rendement physique *décroissant*. Les conditions sont néanmoins ici totalement différentes.

⁶ Il n'y a bien sûr aucune raison de penser que le revenu maximal par tête soit nécessairement l'idéal éthique le plus élevé ; pour certains l'idéal pourrait être un revenu réel maximal plus une population maximale. Dans une société libre les parents sont libres de choisir leurs propres principes éthiques à ce sujet.

⁷ L'économie ne peut pas dire grand-chose d'autre quant à la population et à son niveau. L'inclusion d'une partie de la « théorie de la population » dans l'économie au lieu de la biologie ou de la psychologie est la conséquence malheureuse d'un accident historique qui conduisit autrefois les économistes à être les premiers à traiter des problèmes démographiques.

Lors du problème précédent nous avons supposé un stock total donné pour les divers facteurs et avons cherché la meilleure méthode quant à leur arrangement relatif. Ici nous ne traitons pas des processus de production particuliers et des stocks de facteurs donnés, mais du concept vague de la « production » en général et de l'effet du changement sur l'offre totale d'un facteur. En outre nous ne traitons pas d'un véritable facteur (dont l'offre serait homogène) mais d'une « classe de facteurs », comme le sol-en-général ou le travail-en-général. Hormis le problème lié à ce caractère vague, il est évident que les conditions de ce nouveau problème sont radicalement différentes. Car si la quantité *totale* d'un facteur change et qu'elle a un effet sur la productivité du facteur « travail », ceci équivaut à une *modification* des courbes de PPM et non à un mouvement *le long de ces courbes* comme dans les cas envisagés auparavant.⁸

Comme nous sommes habitués à considérer implicitement le travail comme plus rare que les facteurs du sol, nous parlons en termes de terre de *rente nulle*. Si la situation était inversée et que les terres étaient plus rares que les facteurs du travail, nous devrions parler de travailleurs à salaire nul, de travail sous-marginal, etc. Cela est certainement possible sur le plan théorique, et l'on pourrait dire que dans des sociétés statiques, aux marchés institutionnellement limités, comme celles de l'ancienne Sparte et de l'Europe médiévale et post-médiévale, cette condition était effectivement celle en vigueur, de sorte que le « surplus de travail » ne touchait dans la production qu'un salaire inférieur au salaire de subsistance. Le nombre de ceux qui constituaient le « surplus » et ne possédaient pas de capitaux investis était limité par l'infanticide ou réduit à la mendicité.

Le fait que le sol sous-marginal ne touche aucune rente a encouragé une tendance malheureuse à considérer le concept même de rente comme un concept « différentiel » — et comme se référant en particulier à des *différences de qualité* entre les facteurs. Le concept de rentes « abso-

⁸ La manière dont l'École de Lausanne (celle de Walras et de Pareto) parlerait de cette distinction serait de dire que dans le premier cas (celui où nous nous déplaçons le long de la courbe) nous supposons implicitement que « les goûts, les techniques et les ressources restent constantes dans l'économie ». Dans le cas présent nous envisageons un changement pour l'une des ressources (à savoir une augmentation de l'offre de travail). Nous modulerions ceci pour dire que seuls les *goûts* et les ressources étaient considérés comme constants. Comme nous l'avons vu dans la section précédente, les techniques ne constituent pas des déterminants ultimes des changements de la production. Les techniques doivent être mises en œuvre via l'épargne et l'investissement. En fait nous pouvons traiter des *seuls* goûts et ressources, pourvu que nous incluions les préférences temporelles dans les « goûts ».

lues » ou pures est parfois totalement écarté et nous n'entendons parler que de rentes dans un « sens différentiel », par exemple dans ces affirmations de ce genre :

Si le sol *A* touche 100 onces d'or par mois et que le sol *B* ne touche rien, le sol *A* touche une rente différentielle de 100.

Si le travailleur *A* touche 50 onces d'or par mois et que le travailleur *B* touche 30 onces d'or, *A* touche une « rente liée à ses capacités » de 20 onces.

Les rentes sont au contraire absolues et ne dépendent pas de l'existence d'un facteur plus pauvre appartenant à la même catégorie générale. La base « différentielle » de la rente dépend et découle entièrement des rentes absolues. C'est une simple question de soustraction arithmétique. Ainsi le sol *A* peut toucher une rente de 100 et le sol *B* une rente de 0. Évidemment la différence entre 100 et 0 est de 100. Dans le cas du travailleur, cependant, la « rente » du travailleur *A*, c'est-à-dire son salaire, est de 50 et celle de *B* est de 30. Si nous voulons comparer les deux revenus, nous pouvons dire que *A* gagne 20 de plus que *B*. Il n'y a toutefois aucun intérêt à ajouter à la confusion en utilisant le terme de « rente » dans ce sens.

Le concept de « rente différentielle » a également été utilisé pour opposer les revenus d'un facteur dans le cadre d'un certain usage à ceux du même facteur dans le cadre d'un autre usage. Ainsi, si un facteur, que ce soit le sol ou le travail, touche 50 onces par mois pour un usage et en *aurait* touché 40 pour un autre usage, alors sa « rente » est de 10 onces. Ici la « rente différentielle » est utilisée pour indiquer la différence entre la VAPM réelle et l'occasion perdue, soit la VAPM du meilleur usage suivant. On croit parfois que la différence de 10 onces ne ferait en quelque sorte pas « vraiment » partie des coûts de l'entrepreneur, que ce serait un surplus ou même une rente « imméritée », acquise par le facteur. Il est généralement admis que cela ne se fait pas sans coût pour les *firmes individuelles*, qui ont fait monter sa VPM à 50. On fait cependant l'hypothèse qu'elle ne constituerait pas un coût du « point de vue de l'industrie ». Mais il *n'y a pas* de « point de vue » de l'industrie. Ce ne sont pas des « industries » mais des *firmes* qui achètent, vendent et recherchent le profit.

En réalité toute la discussion cherchant à déterminer si la rente est obtenue ou non « sans coût » ou si elle entre dans les coûts est sans valeur. Elle appartient aux vieilles controverses classiques cherchant à savoir si les rentes sont « déterminées par les prix » ou si elles « déterminent les prix ». L'idée que *n'importe quel* coût peut déterminer les prix est une séquelle de la vieille théorie de la valeur et des prix expliqués par les coûts de production. Nous avons vu que les coûts ne déterminent pas les

prix, mais que c'est le contraire qui se produit. Ou, plus précisément, le prix des biens de consommation déterminent au travers des processus de marché le prix des facteurs productifs (au bout du compte des facteurs du sol et du travail), et le poids des changements de prix est supporté par les facteurs *spécifiques* aux diverses activités.

B. La nature du travail

Comme nous l'avons signalé plus haut, le « travail » est une catégorie qui comprend une myriade de services. Le travail est généralement une dépense d'énergie humaine pure au cours d'un processus de production. Sur le plan catallactique le travail est loué par les entrepreneurs-capitalistes.⁹ Il est grossièrement anti-scientifique de répartir les travailleurs dans des catégories arbitraires et de se référer à un groupe comme représentant le « travail » ou les « travailleurs » alors que l'autre groupe se voit affublé de divers autres noms. Leur donner d'autres noms sous-entend une différence de *nature* entre leur contribution et celle des autres, mais cette différence n'existe pas. Ainsi l'usage populaire appelle « travailleurs » certains salariés alors que d'autres sont qualifiés de « dirigeants », de « cadres », etc. « La « direction » est une catégorie particulièrement populaire que l'on oppose au « travail » et nous entendons beaucoup l'expression « relations entre la direction et les travailleurs ». Or ces catégories sont sans valeur. La « direction » est employée par le ou les propriétaires pour diriger la production ; les directeurs sont supposés obéir aux ordres de leurs supérieurs — ce qu'ils consentent à faire en vertu du contrat les liant à leurs employeurs. Les travailleurs de qualité inférieure, situés plus bas sur l'échelle — les « travailleurs » — sont considérés par ces auteurs comme appartenant à une espèce différente.¹⁰ Leur rôle ne serait pas d'obéir aux ordres et de participer au processus de production, mais d'être d'une certaine manière différents — d'agir comme une entité indépendante, affirmant ses « droits », luttant contre la « direction », etc.

Il n'y a pourtant aucune différence de nature entre les « travailleurs » et la « direction ». Le vice-président d'une compagnie, s'il est embauché

⁹ Quand un propriétaire accomplit une activité relevant essentiellement du travail qu'il aurait pu *aussi* accomplir en tant qu'employé (par exemple un propriétaire-directeur) et qu'il est payé en retour, ce retour est un salaire implicite. Sur les définitions du « travail », voir Spencer Heath, *Citadel, Market, and Altar* (Baltimore : Science of Society Foundation, 1957), pp. 235–236.

¹⁰ Lorsque nous utilisons ici et à d'autres moments de l'analyse catallactique le mot « qualité », nous ne l'employons pas dans sens métaphysique ou d'un point de vue éthique « supérieur ». Nous voulons parler de la qualité *telle qu'exprimée par le choix du marché*, sous la forme d'une VPM supérieure et donc d'un salaire supérieur.

par ses propriétaires, a autant de raisons, ou d'absence de raisons, de rejoindre les rangs d'un syndicat qu'un employé mécanicien. Les deux sont supposés respecter les termes de leur contrat de travail, c'est-à-dire obéir aux ordres donnés par leurs supérieurs. Tous deux sont libres à tout instant de débattre des termes de leur contrat, tout comme lors de n'importe quel échange volontaire sur le marché. Tous deux sont des *travailleurs*, qui dépensent de l'énergie humaine dans la production de biens. Aucune qualité spéciale n'est liée à un ensemble de travailleurs, lui donnant davantage de raisons de s'affilier à un syndicat.

La question syndicale sera étudiée plus loin, au chapitre 10 sur le monopole et la concurrence. Nous pouvons noter ici que cette fausse dichotomie « direction-travailleurs » se présente de manière intéressante dans la bataille concernant les syndicats de contre-maîtres.¹¹ Pour certaines raisons, même les plus ardents défenseurs des syndicats pensent que l'idée de syndiquer les vice-présidents est absurde. Ceux qui sont plus critiques à l'égard des syndicats pensent qu'il est monstrueux que des syndicats essaient d'organiser les contre-maîtres, qui représentent l'échelon le plus bas de la « direction » et seraient bien entendu horrifiés à l'idée même de syndiquer des vice-présidents. Or, s'il n'y a pas de véritable dichotomie et que tous les employés sont des travailleurs, alors nos idées concernant les syndicats doivent être modifiées en conséquence. Car si tout le monde admet que les syndicats de vice-présidents sont une idée absurde ou mauvaise, alors peut-être les mêmes adjectifs devraient-ils s'appliquer aux syndicats de *tout type* de travailleurs.

C. L'offre de terres

Nous avons vu partout que les processus de détermination du prix des unités de service du sol et du travail sont exactement les mêmes. Les deux ensembles de facteurs tendent à toucher leur VPM ; les deux reçoivent des avances de monnaie présente de la part des entrepreneurs-capitalistes ; etc. L'analyse de la détermination du prix des services unitaires des facteurs originels ou « permanents » s'applique pareillement aux deux cas. Il y a cependant trois différences fondamentales entre la situation du sol et celle du travail, qui font qu'il est important de séparer les deux. Nous avons déjà traité de l'une d'elle en détail : le fait que (dans une économie libre) le sol peut être capitalisé via son prix en tant

¹¹ Comme exemple d'un travail intéressant sur la négociation avec les syndicats basé uniquement sur la fausse dichotomie travailleurs-direction, voir Lee H. Hill et Charles R. Hook, Jr., *Management at the Bargaining Table* (New York : McGraw-Hill, 1945). Sur les syndicats de contremaîtres voir Theodore R. Iserman, *Industrial Peace and the Wagner Act* (New York : McGraw-Hill, 1947), pp. 49-58.

que « facteur complet » et ne rapporte donc que le simple intérêt augmenté des changements entrepreneuriaux de la valeur de l'avoir, alors que le travail ne peut pas être capitalisé. Nous avons envisagé une deuxième différence — le fait empirique que le travail a été plus rare que les facteurs du sol. Un corollaire de ce point est que le travail est le facteur non spécifique par excellence et qu'on peut utiliser dans tous les processus de production, alors que le sol tend à être bien plus spécifique. Une troisième différence découle du fait que les travailleurs sont des êtres humains et — fait également empirique — que le loisir est toujours un bien de consommation. Il en résulte qu'il y aura toujours de prix de rétention du travail en faveur du loisir, alors que le sol — au sens le plus large — n'aura pas de prix de rétention. Nous allons maintenant traiter des effets de cette distinction.

Le fait que le sol soit plus rare et non spécifique signifie qu'il y aura toujours des *terres inutilisées*. Seules les meilleures terres, les plus productives, seront utilisées, c'est-à-dire les terres possédant la VAPM la plus élevée. De même, dans le monde réel de l'incertitude, où des erreurs sont commises, il y aura aussi des *biens du capital* inutilisés, c'est-à-dire des lieux où des investissements injustifiés auront été faits et se seront révélés non rentables.

Nous pouvons maintenant tracer les courbes d'offre et de demande pour les facteurs du sol. Nous avons montré plus haut que, pour tout facteur, la courbe de demande *particulière* à un certain usage, c'est-à-dire la courbe de la VPM particulière d'un facteur dans cet usage, sera décroissante dans la région où ce facteur est à l'œuvre. Nous avons également vu que la courbe de demande *générale* du facteur pour tous ses usages possibles sera décroissante. *Qu'en est-il des courbes d'offre* des facteurs du sol ? Si nous prenons la courbe d'offre *générale* (le facteur étant considéré pour l'ensemble de tous ses usages), alors il est clair qu'il n'y aura aucune courbe de demande de rétention pour le sol ; cela sera au moins vrai dans l'ERC. Les courbes d'offre *particulières* à chacun des usages dépendra des usages alternatifs qu'un bout de terrain peut avoir. S'il permet plusieurs usages possibles, sa courbe d'offre sera croissante avec le prix pour chacun, car il pourra être transféré d'un usage à un autre lorsque ce dernier rapporte un rendement de rente plus élevé.

Dans ses usages *particuliers*, le propriétaire pourra avoir une demande de rétention, car il peut obtenir un rendement plus élevé en le transférant à un autre usage. Plus il y a d'usages possibles, plus chaque courbe d'offre tendra à être plate.

Sur la figure 62, le diagramme de gauche présente les courbes d'offre et de demande pour l'usage général d'un facteur du sol, réunissant tous les usages. La courbe d'offre sera le stock — une ligne droite verticale.

Le diagramme de gauche présente des courbes d'offre et de demande typiques pour un usage particulier ; ici la courbe d'offre est croissante parce que l'on peut passer d'un usage à un ou plusieurs autres. L'intersection des courbes d'offre et de demande, dans chaque cas, fournit le prix de location, égal à la valeur actualisée du produit marginal pour la quantité totale du facteur disponible. Le prix pour l'ensemble de tous les usages, OC , sera identique aux prix OE , etc., pour chaque usage particulier, car le prix d'un facteur doit à l'équilibre être le même pour tous les usages. Le diagramme *général* fournit aussi la quantité totale qui sera vendue sous forme de rente, OS_1 , qui sera égale à la quantité totale du facteur sol disponible. La *somme* des quantités d'équilibre (comme EB sur le diagramme) correspondant aux divers usages particuliers sera égale à la quantité totale OS_1 pour l'ensemble des usages.

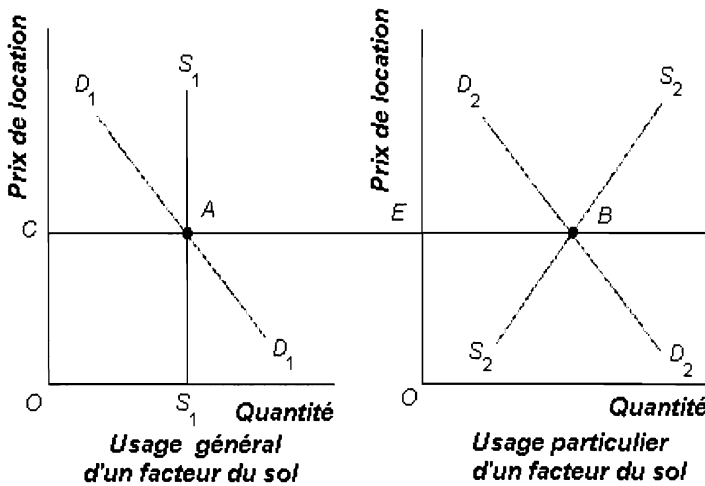


Figure 62 : Offre et demande de sol

Nous avons vu que les prix des biens de consommation sont déterminés par les courbes de demande des consommateurs, telles qu'elles sont déterminées par leurs échelles de valeur, c'est-à-dire par la façon dont la quantité offerte par les producteurs (capitalistes de premier rang) sera évaluée par les consommateurs. Lorsque, dans une économie changeante, les producteurs possèdent une demande de rétention spéculative, le prix sera à tout moment fixé par la demande totale vis-à-vis du stock donné et ceci tendra toujours à s'approcher du véritable prix de demande des consommateurs. Une situation similaire a lieu pour le sol. Les prix des facteurs du sol seront déterminés par la courbe générale des VAPM des facteurs et seront déterminés par l'intersection de la quantité totale,

du stock, du facteur disponible, et de sa courbe de productivité marginale actualisée en valeur. La VAPM, à son tour, est comme nous l'avons déjà longuement vu, déterminée par l'intensité avec laquelle ce facteur sert les consommateurs. La VPM est déterminée directement par le niveau de services rendus aux consommateurs par une unité d'un facteur, et l'escompte est déterminé par l'ampleur avec laquelle les consommateurs choisissent d'épargner et d'investir au lieu de consommer sur le moment. Par conséquent les *échelles de valeur des consommateurs* déterminent, pour des stocks donnés de facteurs originels, tous les résultats de l'économie de marché qu'il faut expliquer : le prix des facteurs originels, l'allocation de ces mêmes facteurs, leurs revenus, le taux des préférences temporelles et le taux d'intérêt, la longueur des processus de production retenus ainsi que les quantités et les types de produits finals. Dans notre monde réel changeant, cette belle structure ordonnée de l'économie du marché libre tend à être obtenue par les entrepreneurs à la recherche du profit et désirant éviter les pertes.¹²

Considérons à ce stade l'épouvantail des partisans d'Henry George — la spéculation foncière qui maintient les terres productives hors de tout usage. Selon les Georgistes, une bonne partie des maux économiques, y compris les dépressions du cycle économique, provient du maintien spéculatif des terres à l'écart de tout usage, entraînant une rareté artificielle et des rentes élevées pour les sites utilisés. Nous avons vu plus haut que la spéculation sur les biens de consommation (et le même raisonnement s'applique aussi aux biens du capital) remplit la fonction très utile consistant à accélérer l'ajustement visant à satisfaire au mieux la demande des consommateurs. Or, curieusement, la spéculation sur le *sol* a bien moins de chances de se produire et est bien moins importante que

¹² Ce « règne » du jugement de valeur des consommateurs vaut tant que les entrepreneurs et les propriétaires des facteurs recherchent le revenu monétaire maximum. Dans la mesure où ils renoncent à un revenu monétaire plus élevé pour poursuivre des fins *non monétaires* (par exemple regarder une terre non travaillée ou profiter du loisir), les propres jugements de valeur des producteurs seront déterminants. Du point de vue général de la praxéologie, ces producteurs agissent à cet égard comme *consommateurs*. Par conséquent le règne absolu des échelles de valeur des consommateurs vaut même dans ce cas. Toutefois, pour des raisons liées à l'analyse catallactique du marché, il peut être pratique de séparer l'homme en sa qualité de producteur de l'homme en sa qualité de consommateur, même si, considéré dans sa globalité, c'est le même individu qui accomplit les deux fonctions. Dans ce cas nous pouvons dire que dans la mesure où des buts non monétaires entrent en jeu, ce ne sont pas les valeurs des consommateurs qui sont déterminantes mais les valeurs de tous les individus de la société. Pour une discussion plus approfondie de cette question et de la « souveraineté du consommateur », voir le chapitre 10.

dans le cas des autres biens économiques. En effet les biens de consommation ou du capital, étant non permanents, peuvent être utilisés soit maintenant soit à une date ultérieure. Il y a un choix à faire *entre* l'usage actuel et l'usage à diverses dates du futur. Si le propriétaire du bien estime que la demande du bien sera plus grande dans le futur et que par conséquent son prix sera plus élevé, il conservera les biens sous la main (en stock) jusqu'à cette date, pourvu que la durée du temps d'attente ne soit pas trop coûteuse en termes de préférence temporelle et de stockage.

Le sol est toutefois une ressource permanente, comme nous l'avons vu. Il peut être utilisé tout le temps, *à la fois* dans le présent *et* dans le futur. Ainsi, toute mise à l'écart du sol par le propriétaire est simplement idiote : elle veut juste dire qu'il refuse sans nécessité des rentes monétaires. Le fait qu'un propriétaire puisse anticiper que la valeur de son sol augmentera (en raison de l'augmentation des rentes futures) dans quelques années ne lui donne aucune raison valable pour refuser de toucher des rentes entre-temps. Par conséquent, un site restera inutilisé tout simplement parce qu'il rapporterait une rente nulle s'il participait à la production. Cependant, dans de nombreux cas, un site déjà engagé dans une certaine branche de la production ne pourra pas être transféré aisément ou sans coûts substantiels à une autre branche. Lorsque le propriétaire anticipe qu'un meilleur usage sera bientôt disponible ou qu'il a des doutes quant à la meilleure utilisation du sol, il maintiendra le site à l'écart de tout usage si ce qu'il économise en « coûts de transfert » est supérieur au coût d'opportunité lié à l'attente et au renoncement aux rentes pouvant être actuellement touchées. Le propriétaire du site qui spéculer rend ainsi un grand service aux consommateurs et au marché en ne s'engageant pas dans un usage moins productif. En attendant en vue de consacrer ses terres à un usage productif supérieur, il alloue le sol aux usages les plus désirés par les consommateurs.

Ce qui a probablement induit les Georgistes en erreur est le fait que de nombreux sites restent inusités tout en ayant pourtant un prix capitalisé sur le marché. Le prix capitalisé du site peut même *augmenter* alors que le site continue à rester au repos. Ceci ne veut cependant pas dire qu'une certaine forme de bassesse se prépare. Cela signifie simplement qu'aucune rente n'est attendue du site pour les premières années, mais qu'il percevra des rentes positives par la suite. La valeur capitalisée du sol foncier, comme nous l'avons vu, représente la somme actualisée totale de toutes les rentes futures et cette somme peut être influencée de manière notable par un futur très lointain, en fonction du taux d'intérêt. Il n'y a donc pas de mystère dans l'existence d'une valeur capitalisée

d'un site inactif et il n'y en a pas non plus dans sa hausse. Le site n'est pas méchamment tenu à l'écart de la production.¹³

Considérons maintenant l'effet du changement de l'offre d'un facteur du sol. Supposons qu'il y ait une augmentation de l'offre de sol en général, l'offre de travail et l'épargne restant constantes. Si le nouveau sol est sous-marginal par rapport au sol actuellement utilisé, il est évident que les nouvelles terres ne seront pas utilisées mais qu'elles rejoindront à la place les autres sites fonciers sous-marginaux dans leur inactivité. Si, au contraire, le nouveau sol est supérieur et rapportera donc une rente positive, alors il sera utilisé. Il n'y a toutefois eu aucun accroissement du travail ou du capital, de sorte qu'il ne sera pas rentable pour ces facteurs d'être employés avec une plus grande quantité totale de sol que précédemment. Le nouveau sol productif, en concurrence avec l'ancien, poussera donc le sol auparavant juste marginal dans la catégorie sous-marginal. Le travail emploiera toujours le capital sur les meilleures terres, de sorte que l'acquisition du sol supra-marginal évincera le sol précédemment marginal de la production. Comme le nouveau sol est plus productif en valeur que l'ancien sol marginal qu'il remplace, le changement augmente la production totale de biens dans la société.

D. L'offre de travail

Dans le cas d'un facteur du travail la courbe de demande particulière d'un usage sera décroissante et la courbe d'offre particulière pour un usage spécifique sera croissante. En fait, comme le travail est le facteur relativement non spécifique, la courbe d'offre particulière d'un facteur du travail a de bonnes chances d'être plus plate que la courbe d'offre d'un facteur du sol (habituellement plus spécifique). Ainsi, les courbes d'offre et de demande *particulières* d'un facteur du travail peuvent être telles que représentées sur la figure 63.

La courbe de demande générale d'un facteur du travail sera elle aussi décroissante dans la zone importante. L'une des complications de l'analyse du travail est la prétendue existence d'une « courbe d'offre du travail décroissant pour des salaires plus élevés » [*backward supply curve of labor*]. Celle-ci se produit quand les travailleurs réagissent à des taux de salaire plus élevés en réduisant leur offre d'heures de travail, prenant ainsi une partie de leurs revenus plus élevés sous la forme de loisirs plus grands. Ceci peut fort bien se passer mais n'est pas important

¹³ Dans la société libre, comme nous l'avons signalé plus haut, le site ne pourrait pas initialement devenir la propriété de quelqu'un avant d'avoir été « utilisé » d'une façon ou d'une autre, en étant par exemple défriché, cultivé, etc. Il n'est toutefois pas nécessaire qu'il soit utilisé par la suite, jusqu'à ce que des rentes soient perçues.

pour la détermination des salaires d'un facteur. En premier lieu nous avons vu que les courbes d'offre particulières d'un facteur seront plates en raison de la concurrence d'usages alternatifs.

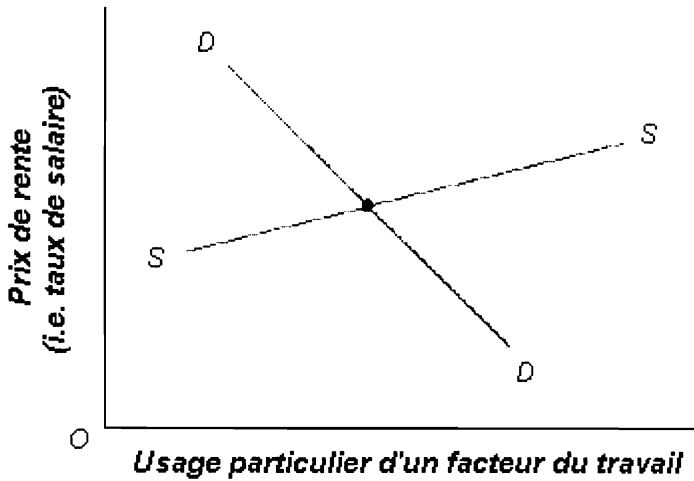


Figure 63 : Offre et demande de travail pour un usage particulier

Mais même la courbe d'offre *générale* d'un facteur sera croissante. En effet le travail, bien que peu homogène, est un facteur particulièrement non spécifique. Par conséquent des taux de salaire plus élevés pour un ensemble de facteurs tendront à pousser d'autres travailleurs à se former ou à se démettre pour entrer sur ce « marché » particulier. Comme les talents diffèrent cela ne signifiera pas que tous les salaires seront égalisés. Cela veut cependant dire que la courbe d'offre *générale* d'un facteur du travail sera elle aussi croissante. Nous pouvons avoir un tableau de courbes générales d'offre et de demande pour divers facteurs du travail comme celui de la figure 64.

Le seul cas où une courbe d'offre décroissante pour des salaires plus élevés pourrait se produire est celui de l'offre totale pour l'ensemble de tous les facteurs du travail, et dans ce cas les éléments sont si peu précis, ces facteurs n'étant pas homogènes, que les diagrammes sont de peu d'utilité pour l'analyse. Cela constitue cependant une question importante. Lorsque les taux de salaire augmentent en général, tous les divers marchés spécifiques du travail étant reliés entre eux, l'offre de l'ensemble du travail (c'est-à-dire la quantité d'heures de travail) peut croître ou décroître, selon les échelles de valeur des individus concernés. Une hausse des salaires peut attirer des personnes ne travaillant pas vers les forces du travail et pousser les gens à faire des heures supplémentaires.

res ou à avoir un autre emploi à temps partiel en plus. A l'inverse elle peut conduire à une augmentation des loisirs et à une baisse du nombre total d'heures travaillées. Une hausse des salaires peut entraîner une croissance de la population, augmentant l'offre totale de travail « en général », ou elle peut conduire à une réduction du chiffre de la population, certains bénéfices issus des augmentations de salaires étant pris sous la forme de loisirs accrus et d'un niveau de vie plus élevé par tête.¹⁴ Des changements de l'offre totale (du stock) de travail-en-général affectera les marchés particuliers en translatant toutes les courbes spécifiques vers la gauche si le stock diminue ou vers la droite s'il augmente.

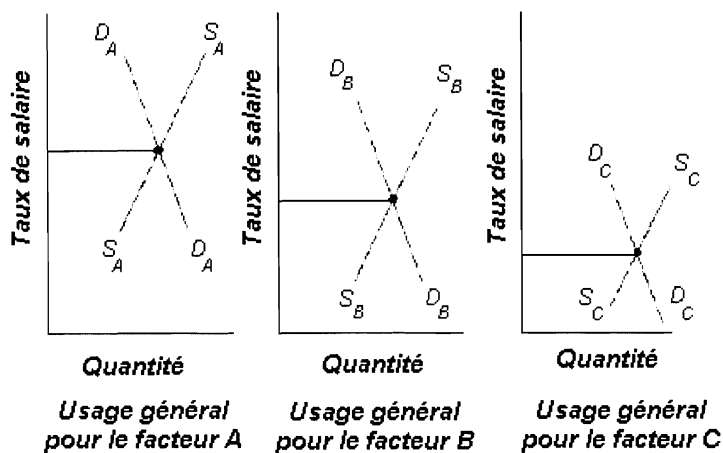


Figure 64 : Courbes générales d'offre et de demande pour différents facteurs du travail

Une courbe d'offre décroissante pour des prix plus élevés pourrait également exister pour un facteur du sol, lorsque le propriétaire présente une demande de rétention élevée vis-à-vis du sol afin de pouvoir profiter de sa beauté quand il est inutilisé (au sens catallactique). Dans ce cas le sol aurait une désutilité marginale croissante découlant du plaisir visuel perdu, tout comme le loisir est perdu quand on augmente la quantité de travail. Dans le cas du sol, comme il n'y a pas de lien aussi fort entre les facteurs du sol qu'entre les facteurs non spécifiques du travail, cette circonstance aura en fait un impact plus direct sur le marché du prix de lo-

¹⁴ Il y aura une courbe d'offre décroissante de ce genre si l'utilité marginale de la monnaie baisse suffisamment rapidement et que la désutilité marginale des loisirs perdus monte suffisamment vite lorsque des unités de travail sont vendues à des prix monétaires plus élevés.

cation. Cet impact pourrait se manifester par une courbe d'offre générale décroissant avec des prix plus élevés pour le *facteur du sol*. Les prix de location plus élevés offerts pour ses terres pousseront alors le propriétaire foncier à en retenir davantage, prenant une partie du revenu supérieur sous la forme de biens de consommation non échangeables, tout en recevant une somme monétaire plus importante. Ces cas sont rares en pratique mais uniquement en raison des valeurs choisies librement par les individus eux-mêmes.

Celui qui voudrait préserver un monument ou un parc n'a ainsi aucune raison de se plaindre de la façon dont le marché traite ses objets chéris. Dans une société libre ces partisans de la conservation sont parfaitement libres d'acheter les sites et de les préserver intacts. De tels actes de préservation leur procureraient en fait des services de consommation.

Pour en revenir au travail, nous avons mentionné une autre composante du taux des salaires. Il s'agit du revenu *psychique*, ou de la désutilité psychique, impliquée dans tout type de travail particulier. Dit autrement les gens sont souvent attirés par un certain type de travail ou par un emploi spécifique en raison de considérations autres que le revenu monétaire. Il peut y avoir des bénéfices et des satisfactions psychiques découlant du type de travail particulier accompli ou de la firme particulière qui emploie le travailleur. De même des désutilités psychiques peuvent être liées à certains emplois.

Ces éléments psychiques seront pris en compte dans les courbes des usages particuliers. Afin d'isoler ces éléments, supposons pour le moment que tous les travailleurs soient pareillement productifs en valeur et que le travail soit un facteur homogène. Dans un tel monde, tous les taux de salaire de tous les métiers seraient égaux. Pour que se produise il n'est pas nécessaire que toutes les industries soient identiquement productives de valeur. Car en raison du lien qui unit l'ensemble du travail, à savoir sa non spécificité, les travailleurs peuvent travailler dans une large palette de métiers. Si nous supposons, comme nous le faisons pour le moment, que tous les travailleurs sont identiquement producteurs de valeur, alors ils choisiront d'aller vers une industrie à hauts salaires et feront baisser la courbe d'offre de travail particulière dans cette industrie, alors que les travailleurs démissionnaires feront monter la courbe d'offre du travail dans l'industrie à bas salaires.

Cette conclusion découle de la tendance générale à *l'uniformité du prix d'un bien sur le marché*. Si tout le travail était homogène et ne constituait donc qu'un seul facteur, son prix (le taux de salaire) serait uniforme dans toute l'industrie, tout comme le taux d'intérêt tend à être uniforme.

Assouplissons maintenant l'une des conditions de notre construction hypothétique.¹⁵ Tout en maintenant l'hypothèse d'une productivité égale de tous les travailleurs, introduisons maintenant la possibilité de bénéfices ou de désutilités psychiques pour les travailleurs occupant des emplois particuliers. Certains emplois sont fortement appréciés par la plupart des gens, d'autres profondément détestés. Ces emplois peuvent être communs à certaines industries ou, de façon plus précise, à des entreprises individuelles pour lesquelles il peut être considéré particulièrement plaisant ou déplaisant de travailler. Que se passera-t-il pour les taux de salaire monétaires et l'offre de travail des diverses activités ? Il est évident que, pour un métier ou une entreprise généralement *détesté*, il faudra des taux de salaire monétaires *plus élevés* pour attirer ou retenir la main-d'œuvre dans cet emploi. Inversement, il y aura tant de travail en concurrence pour les emplois généralement appréciés que ceux-ci seront rémunérés à des taux de salaire *plus bas*. En d'autres termes notre conclusion modifiée est que ce ne sont pas les taux de salaire *monétaires* mais les taux de salaires *psychiques* qui seront égalisés — les taux de salaire psychiques étant égaux aux taux de salaire monétaires plus ou moins une composante de bénéfice ou de désutilité psychique.

De nombreux économistes ont supposé, implicitement ou explicitement, une homogénéité fondamentale entre les travailleurs. Et ils n'ont pas fait cette hypothèse, comme nous l'avons fait, dans le cadre d'une construction purement temporaire mais pour tenter de décrire le monde réel. La question est empirique. L'un des postulats fondamentaux, obtenu de manière empirique, de cet ouvrage est qu'il existe parmi les hommes une grande variété de compétences professionnelles, de capacités à prévoir les événements futurs, de capacités, d'intelligence, etc. Il semble empiriquement clair que tel est le cas.¹⁶ Les dénégations semblent être

¹⁵ On notera que nous avons évité d'utiliser le terme très à la mode de « modèle » pour les analyses de cet ouvrage. Ce terme de « modèle » est un exemple de parti-pris malheureux en faveur de la méthodologie de la physique et de l'ingénierie, appliquée aux sciences de l'action humaine. Les constructions sont imaginaires parce que les divers éléments qui les constituent ne coexistent jamais dans la réalité : elles sont pourtant nécessaires afin de trouver, par le raisonnement déductif et des hypothèses *ceteris paribus*, les tendances et les relations causales du monde réel. Le « modèle » de l'ingénieur, au contraire, est une construction mécanique miniature, *dont toutes les parties* peuvent et doivent coexister dans la réalité. Le modèle de l'ingénieur possède en lui-même tous les éléments et toutes les relations entre eux que l'on trouve réunis dans la réalité. L'auteur de ces lignes est redevable au professeur Ludwig von Mises de cette distinction entre modèle et construction imaginaire.

¹⁶ Pour certaines discussions philosophiques sur la variété humaine, voir Harper, *Liberty*, pp. 61–83, 135–141 ; Roger J. Williams, *Free and Unequal*

basées sur la simple croyance que tous les hommes seraient « réellement » égaux sur tous les points et pourraient être rendus égaux dans des conditions convenables. En général les hypothèses d'uniformité et d'égalité sont faites implicitement plutôt qu'explicitement, peut-être parce que les absurdités et les erreurs manifestes de cette position apparaîtraient sinon clairement. Car qui nierait que tout le monde ne peut pas être un chanteur d'opéra ou un champion de base-ball ?

Certains auteurs essaient de sauver l'hypothèse d'uniformité en démontrant que les différences de salaire ne se produisent qu'en raison des *coûts de formation* élevés pour certains métiers. Ainsi, un médecin gagnera plus qu'un employé de bureau parce que, dans la nature de sa tâche, un docteur doit payer les dépenses correspondant aux années de formation (dépenses incluant les coûts monétaires effectifs ainsi que les coûts d'opportunité des revenus non perçus en tant qu'employé de bureau). Par conséquent, à l'équilibre à long terme, les taux de salaire monétaires ne seront pas uniformes dans les deux domaines, et les taux de revenu seront suffisamment élevés en médecine pour compenser tout juste la perte, de sorte que les salaires *nets*, ou les taux de revenus nets, calculés sur la durée de vie de l'individu, seront les mêmes.

Il est vrai que les coûts de formation entrent en jeu de cette façon sur le marché de taux de salaire. Mais ils ne rendent compte en aucun cas de toutes les différences de salaire. Les différences inhérentes entre les capacités personnelles sont également vitales. Des décennies de formation ne transformeront pas un individu moyen en star de l'opéra ou en champion de base-ball.¹⁷

De nombreux auteurs ont basé leurs analyses sur l'hypothèse de l'homogénéité de tous les travailleurs. Par conséquent, lorsqu'ils trouvent que des emplois généralement appréciés, comme un poste de direction à la télévision, rapportent davantage que des emplois aussi peu appréciés que terrassier, ils tendent à penser qu'injustice et chicane se préparent. Le fait de reconnaître l'existence de différences de productivité du travail fait cependant disparaître cet épouvantail.¹⁸ Dans de tels cas il existe toujours une composante psychique qui fait relativement baisser le

(Austin : University of Texas Press, 1953) ; George Harris, *Inequality and Progress* (Boston: Houghton Mifflin, 1898) ; Herbert Spencer, *Social Statics* (New York: D. Appleton & Co., 1890), pp. 474-482 ; A. H. Hobbs, *The Claims of Sociology* (Harrisburg, Pa. : The Stackpole Co., 1951), pp. 23-64 et Hobbs, *Social Problems and Scientism* (Harrisburg, Pa. : The Stackpole Co., 1953), pp. 254-304.

¹⁷ Cf. Van Sickle and Rogge, *Introduction to Economics*, pp. 178-181.

¹⁸ Pour une analyse des taux et de la géographie des salaires, voir la section sur « L'économie de la localisation et des relations spatiales », plus bas.

salaire de l'emploi le plus apprécié, mais elle est contrebalancée par la productivité marginale en valeur et la compétence plus élevées liées à cet emploi. Comme la direction d'une chaîne de télévision nécessite davantage de compétences qu'un travail de terrassier, où plutôt des compétences possédées par moins de monde, les taux de salaire des deux professions ne pourront pas être égalisés.

E. Productivité et productivité marginale

Il faut faire très attention en traitant du concept de productivité. Il est en particulier dangereux d'utiliser un terme comme « productivité du travail ». Supposons par exemple que nous disions que « la productivité du travail a augmenté au cours du dernier siècle ». Cela sous-entend que la cause de l'augmentation serait venue du travail lui-même, que la main-d'œuvre actuelle serait plus énergique ou individuellement plus habile que la main-d'œuvre précédente. Or tel n'est pas le cas. Une structure du capital en croissance accroît la productivité *marginale* du travail, parce que l'offre de travail a moins augmenté que l'offre des biens du capital. Cette augmentation de la productivité marginale du travail n'est cependant pas due à une quelconque amélioration spéciale de l'énergie du travail dépensé. Elle est due à l'augmentation de la quantité de biens du capital. Dans une économie en croissance, les agents à l'origine de l'augmentation des taux de salaire ne sont donc *pas* en premier lieu les travailleurs eux-mêmes, mais les entrepreneurs-capitalistes ayant investi dans les biens du capital. Les travailleurs sont équipés d'outils meilleurs et plus nombreux et leur travail devient relativement plus rare par rapport aux autres facteurs.¹⁹

Le fait que chaque individu touche la valeur de son produit marginal signifie que chacun est payé ce qu'il vaut dans la production destinée aux consommateurs. Mais ceci ne veut pas dire que les augmentations de sa valeur au cours des ans sont nécessairement dues à une amélioration de sa part. Au contraire, comme nous l'avons vu, la hausse est principalement due à l'abondance croissante en biens du capital fournis par les capitalistes.

Il est donc clairement impossible d'imputer une « productivité » absolue à un quelconque facteur productif ou à une classe de facteurs. Dans l'absolu il n'y a aucun sens à essayer d'imputer une productivité à un facteur, car tous les facteurs sont nécessaires au produit. Nous ne pouvons parler de productivité qu'en *termes marginaux*, en termes de la

¹⁹ Il faut comprendre que lorsque nous parlons d'augmentation des taux salariaux ou des rentes foncières dans une économie en croissance, nous parlons de taux salariaux réels ou de rentes foncières réelles, et pas nécessairement de taux et de rentes nominales (monétaires).

contribution à la production d'une seule unité d'un facteur, étant donnée l'existence des autres. C'est précisément ce que font les entrepreneurs sur le marché, ajoutant et soustrayant des unités de facteurs pour essayer de parvenir au cours le plus rentable des événements.

Une autre illustration de l'erreur que l'on commet en essayant d'attribuer la « productivité » accrue aux travailleurs eux-mêmes se manifeste au sein des divers segments du marché du travail. Comme nous l'avons vu, il y a un *lien* étroit entre tous les métiers du marché du travail, car le travail est le principal facteur non spécifique. Il en résulte que, si les taux de salaires ne sont pas égalisés, les taux de salaire psychiques tendront à long terme à évoluer de concert et à maintenir une différence de compétences donnée entre chaque profession. Par conséquent, lorsqu'une certaine branche industrielle accroît son capital et sa production, l'augmentation de la VAPM et donc des taux de salaire ne se limite pas à cette branche. En raison du lien qui unit l'offre de travail, le travail tend à quitter les autres industries et à venir dans les nouvelles, jusqu'à ce qu'en définitive tous les taux de salaire aient monté pour l'ensemble du marché du travail, tout en maintenant les différences existant auparavant.

Supposons par exemple qu'il y ait une expansion du capital dans l'industrie de l'acier.²⁰ La VPM du travailleur de cette industrie augmente et son taux de salaire aussi. L'augmentation des taux de salaire est cependant gouvernée par le fait que la hausse attirera des travailleurs venant d'industries payant moins bien. Supposons par exemple que les travailleurs de l'industrie de l'acier touchent 25 grains d'or par heure, alors que les domestiques en touchent 15 de l'heure. Supposons alors qu'en raison de l'impulsion suscitée par l'expansion, la VPM et donc le taux salarial des travailleurs de l'industrie de l'acier montent à 30 grains. La différence s'est accrue, poussant les domestiques à venir dans l'industrie de l'acier, faisant ainsi baisser les salaires dans l'industrie de l'acier et faisant plus particulièrement monter les salaires des domestiques, jusqu'à ce que la différence soit rétablie. Ainsi une hausse de l'investissement en capital dans l'acier fera monter les salaires des employés de maison. La hausse de ces derniers n'est clairement pas la conséquence d'une quelconque augmentation de la « productivité » ou de la qualité de la production des domestiques. En réalité leur productivité *marginale* en valeur a augmenté suite à la plus grande rareté du travail dans le domaine des services domestiques.

²⁰ Ceci suppose bien entendu qu'il n'y a pas de *baisse* compensatrice du capital ailleurs. Sinon il n'y aura pas de hausse *générale* des salaires.

Les différences ne resteront pas précisément identiques en pratique, bien sûr, car le changement d'investissement et des méthodes modifie aussi les types de compétences recherchées dans l'économie.

Le transfert de la quantité de travail ne sera habituellement pas aussi brusquement que dans notre exemple. En général il se fera d'un métier ou d'un niveau vers un niveau ou un métier similaire. Ainsi davantage de terrassiers deviendront contremaîtres, davantage de contremaîtres deviendront superviseurs, etc., de sorte que les transferts se feront entre deux échelons consécutifs. Tout se passe comme si le marché du travail était constitué de maillons reliés entre eux, et qu'un changement touchant l'un des maillons se transmettait tout au long de la chaîne, passant d'un maillon au maillon suivant.

F. Remarque sur le taux de salaire total et le taux de salaire officiel

Ce sont les « taux de salaire totaux » qui sont déterminés sur le marché. Ils tendent à être égalisés sur le marché et à s'établir au niveau de la VAPM du travailleur. Les *taux de salaire totaux* correspondent à la somme d'argent payée par l'employeur pour des services de main-d'œuvre. Ils ne correspondent pas nécessairement à ceux figurant sur la « fiche de paie » du travailleur. Ces derniers peuvent être qualifiés de « taux de salaire officiels ». Supposons ainsi qu'il y ait deux employeurs en concurrence et recherchant le même type de travail. Le premier employeur, Monsieur A, offre une certaine somme d'argent non pas sous la forme de salaires directs mais en fonds de pension ou sous forme d'autres avantages « sociaux ». Ces avantages, il faut le comprendre, ne seront pas un cadeau supplémentaire de l'employeur aux travailleurs. Ils ne s'ajouteront pas au taux de salaire total. Au lieu de cela le taux de salaire officiel payé par Monsieur A sera *inférieur* à celui proposé par son rival, Monsieur B, qui ne dépense rien en avantages « sociaux ». Dit autrement, la forme sous laquelle les travailleurs lui coûtent de l'argent, que ce soit en « fiche de paie » ou en avantages sociaux, ne fait pas de différence pour l'employeur. Mais il ne peut pas payer plus que la VAPM du travailleur, c'est-à-dire que le revenu salarial total du travailleur est fixé par ce montant. Le travailleur choisit en effet la *forme* sous laquelle il aimerait être payé et la proportion de son taux de salaire net par rapport aux avantages « sociaux ». Une partie de ces avantages est constituée de l'argent que l'employeur peut dépenser pour offrir des conditions de travail particulièrement plaisantes ou somptueuses pour tout ou partie de ses employés. Ce coût fait partie du total et est déduit du taux de salaire officiel de l'employé.

La manière institutionnelle retenue pour payer les taux de salaire est une question sans aucune importance pour notre analyse. Ainsi, alors que

des « salaires aux pièces » ou des « taux horaires » peuvent être plus pratiques dans une industrie donnée, ils ne diffèrent pas quant à l'essentiel : les deux sont des taux de salaires payés pour une certaine quantité de travail. Avec les taux horaires l'employeur a en tête un niveau de performance qu'il attend d'un travailleur et le paie conformément à ce taux.²¹

G. Le « problème » du chômage

Le chômage, le « non emploi »^a est un des épouvantails économiques de notre époque. Non seulement il est considéré comme le problème majeur de la phase de « dépression » du « cycle économique », mais il est aussi considéré comme le « problème » principal du « système capitaliste », c'est-à-dire de l'économie développée du marché libre. « Eh bien, au moins le socialisme résout le problème du chômage » est supposé être l'argument le plus persuasif en faveur du socialisme.

L'émergence soudaine du « problème du chômage » dans la théorie est particulièrement intéressante pour nous. Les keynésiens, au milieu des années 1930, ont lancé la mode consistant à affirmer : L'économie néo-classique est parfaite dans son domaine spécifique mais elle suppose le « plein emploi ». Comme l'économie « orthodoxe » « suppose le plein emploi », elle ne vaut que tant que prévaut le « plein emploi ». Si tel n'est pas le cas nous entrons dans le pays des merveilles keynésiennes où toutes les vérités économiques sont viciées ou inversées.

Le « plein emploi » est supposé être la condition de l'absence de chômage et donc le but que recherche tout le monde.

En premier lieu il faudrait souligner que la théorie économique ne « suppose » pas le plein emploi. L'économie, en fait, ne « suppose » rien. Toute le débat autour des prétendues « hypothèses » reflète le parti pris de l'épistémologie de la physique, où des « hypothèses » sont faites sans connaître initialement leur validité, pour être finalement testées afin de voir si oui ou non leurs conséquences sont correctes. L'économiste ne « suppose » pas : il *sait*. Il *tire une conclusion* sur la base de la déduction logique en partant d'axiomes évidents, c'est-à-dire d'axiomes qui sont logiquement ou empiriquement irréfutables.

Et que *conclut* l'économie en matière de chômage ou de « plein emploi » ? Premièrement, qu'il n'y a pas de « problème » de non-emploi^b

²¹ Pour une analyse de ces problèmes, voir Mises, *Human Action*, pp. 598-600 [*L'Action humaine*, pp. 631-632].

^a Le terme *unemployment*, littéralement non-emploi, se traduit bien entendu par chômage, mais Rothbard applique un peu plus loin le terme au sol et aux biens du capital. NdT.

^b Voir la note a, NdT.

du sol ou des biens du capital. (Dans ce cas on parle souvent de « friche » ou de « capacité inutilisée ».) Nous avons vu plus haut qu'il existe une distinction cruciale entre le sol et le travail et que le travail est relativement plus rare. Résultat, il y aura toujours des facteurs du sol restant inutilisés ou « sans emploi ».²² Autre résultat, *les facteurs du travail seront toujours pleinement employés sur le marché libre dans la mesure où les travailleurs le souhaitent*. Il n'y a pas de problème de « sol sans emploi » car le sol reste non utilisé pour une bonne raison. En fait, si tel n'était pas le cas (et il est concevable que cela arrive un jour) la situation serait très déplaisante. Si un jour le sol devient plus rare que le travail, alors c'est le sol qui sera pleinement employé alors que certains facteurs du travail recevront soit un salaire nul soit un salaire inférieur au niveau minimum de subsistance. C'est le vieil épouvantail classique d'une population se disputant la quantité de nourriture jusqu'à des niveaux inférieurs au niveau de subsistance, et il est certainement théoriquement possible que cela arrive dans l'avenir.

Voilà le seul cas où un « problème de chômage » pourrait survenir sur un marché libre. Mais même dans ce cas, si nous étudions le problème avec attention, nous voyons qu'il n'y a pas de problème de chômage en soi. Car si quelqu'un voulait simplement un « emploi », il pourrait travailler pour un salaire nul, ou même payer son « employeur » afin de travailler pour lui. Autrement dit il pourrait toucher un « salaire négatif ». Mais cela ne pourrait jamais se produire pour la bonne raison que le travail est une désutilité, particulièrement quand on le compare au loisir ou au « jeu ». Or toutes les inquiétudes au sujet du « plein emploi » font comme si ce serait « l'emploi » et non le revenu qu'on en tire qui constituait le grand objectif. Si tel était vraiment le cas, alors il y *aurait* des salaires négatifs et il n'y aurait pas de problème de chômage. Le fait que personne ne travaillera à un salaire nul ou négatif implique qu'en plus de tout plaisir qu'il peut obtenir, le travailleur demande un revenu monétaire pour son travail. Ce que le travailleur veut, ce n'est donc pas un simple « emploi » (qu'il pourrait toujours obtenir en dernier recours en *payant* pour l'avoir) mais un *emploi salarié*.

Mais une fois que ce point est reconnu, toute l'insistance moderne et keynésienne mise sur l'emploi doit être réévaluée. Car le grand chaînon manquant de leur analyse du chômage est précisément *le taux de salaire*. Parler de chômage ou d'emploi sans faire référence à un taux de salaire a aussi peu de sens que de parler « d'offre » ou de « demande » sans faire référence à un prix. Et c'est exactement analogue. La demande d'une

²² Des biens du capital resteront sans emploi en raison d'erreurs entrepreneuriales précédentes, c'est-à-dire d'investissements fait dans le mauvais type de biens du capital.

marchandise n'a de sens que pour un certain prix. Dans un marché de biens, il est évident que quel que soit le stock offert, il sera « équilibré », c'est-à-dire vendu, à un prix déterminé par la demande des consommateurs. Aucun bien n'est condamné à rester invendu si le vendeur veut le vendre ; la seule chose qu'il doit faire, c'est de baisser suffisamment le prix, en dessous de zéro dans les cas extrêmes où le bien n'est pas demandé et qu'il veut s'en débarrasser. La situation est précisément la même ici, où nous traitons des services du travail. Quelle que soit l'offre de services du travail apportée au marché, elle peut être vendue, mais uniquement si les salaires s'établissent au taux qui équilibrera le marché.

Nous en concluons qu'il ne peut jamais y avoir de problème de chômage sur le marché libre. Si quelqu'un désire être employé, il le sera, à condition que le taux de salaire soit adapté à sa VAPM. Mais comme personne ne veut être simplement « employé » sans recevoir ce qu'il considère comme un paiement suffisant, nous concluons que l'emploi en tant que tel n'est même pas un but souhaité par l'action humaine, et encore moins un « problème ».

Le problème n'est donc pas celui de l'emploi mais de l'emploi à un salaire supérieur au niveau de subsistance. Il n'y a aucune garantie que cette situation puisse toujours être obtenue sur un marché libre. Le cas mentionné plus haut — une rareté du sol par rapport au travail — peut conduire à une situation où la VAPM d'un travailleur est inférieure pour lui au salaire de subsistance. Il se peut aussi qu'il y ait si peu de capital investi par travailleur que tout salaire sera inférieur au minimum de subsistance pour de nombreuses personnes. Même dans une société relativement prospère il peut y avoir des travailleurs individuels tellement infirmes ou ayant si peu de compétences que leurs talents particuliers ne pourraient pas leur assurer un salaire supérieur au minimum de subsistance. Dans ce cas ils ne pourraient survivre que grâce aux dons de ceux qui touchent des salaires supérieurs au salaire de subsistance.

Mais qu'en est-il du travailleur physiquement apte qui « ne peut pas trouver de travail » ? Cette situation ne peut pas arriver. Bien sûr, dans les cas où un travailleur persiste à vouloir un certain type d'emploi ou un certain taux de salaire minimum, il peut fort bien rester « sans emploi ». Mais il ne l'est qu'en raison de sa propre volonté et est responsable de sa situation. Supposons ainsi que la moitié des forces de travail persistent soudainement à refuser tout emploi ne relevant pas de l'industrie télévisuelle de New York. Le « chômage » deviendrait évidemment rapidement énorme. Ce n'est qu'un exemple à grande échelle de quelque chose qui se passe tous les jours. Il peut y avoir transfert d'une industrie d'une ville ou d'une région à une autre. Un travailleur peut décider qu'il préfère rester dans l'ancienne ville et insister pour y trouver un emploi. S'il

n'arrive pas à en trouver un, la faute lui incombe cependant, à lui et non au « système capitaliste ». Il en va de même pour l'employé de bureau qui insiste pour travailler dans l'industrie de la télévision ou de l'employé d'une radio qui refuse d'aller travailler pour la télévision et persiste à ne vouloir travailler qu'à la radio. Nous ne condamnons pas ici ces travailleurs. Nous disons simplement qu'ils ont choisis eux-mêmes par leurs décisions de ne pas être employés.

L'homme physiquement apte peut toujours trouver du travail dans une économie développée, et un travail qui lui rapportera un salaire supérieur au niveau de subsistance. Il en va ainsi parce que le travail est plus rare que le sol et qu'assez de capital a été investi, faisant monter suffisamment la valeur du produit marginal des travailleurs pour leur payer un tel salaire. Mais alors que cela est vrai sur le marché général du travail, cela ne l'est pas nécessairement pour des marchés du travail particuliers, pour des régions ou des métiers particuliers, ainsi que nous venons de le voir.

Si un travailleur peut se retirer du marché du travail en insistant sur un certain type de travail ou de lieu de travail, il peut aussi s'en retirer en insistant sur un certain salaire minimum. Supposons que quelqu'un persiste à refuser de travailler à moins d'être payé 500 onces d'or par an. Si sa VAPM la plus élevée n'est que de 100 onces d'or par an il restera sans emploi. A chaque fois que quelqu'un insiste pour toucher un salaire supérieur à sa VAPM, il reste sans emploi, c'est-à-dire *sans emploi au salaire qu'il réclame*. Mais alors ce chômage n'est pas un « problème » mais un choix volontaire de la part de la personne désœuvrée.²³

Le « plein emploi » proposé par le marché libre est un emploi dans la mesure où les travailleurs souhaitent être employés. S'ils refusent de l'être sauf à certains endroits, dans certains métiers, ou à des taux de salaire qu'ils aimeraient toucher, alors ils choisiront vraisemblablement le chômage pour des périodes assez longues.²⁴

On pourrait objecter que souvent les travailleurs ne *savent* pas quelles propositions de travail les attendent. Ceci s'applique cependant au propriétaire de *n'importe quel* bien proposé à la vente. La fonction même du *marketing* est l'acquisition et la diffusion de l'*information* sur les biens

²³ Voir Mises, *Human Action*, pp. 595-598 [*L'Action humaine*, pp. 628-630]. Comme Mises le dit en conclusion : « Le chômage sur un marché non entravé est toujours volontaire. » Particulièrement recommandée est la critique que fait Mises de la théorie du « chômage frictionnel ».

²⁴ L'économie ne fait pas « l'hypothèse de la mobilité du travail ». Elle se contente d'analyser les conséquences de la décision d'un travailleur d'être « mobile » ou « immobile », ce dernier cas revenant à choisir volontairement un chômage au moins temporaire.

ou les services proposés à la vente. En dehors de ces auteurs qui imaginent un monde fantastique où tout le monde aurait une « connaissance parfaite » de toutes les données importantes, le rôle joué par le *marketing* est un aspect vital de la structure de production. Ce rôle peut être accompli sur le marché du travail, comme sur tout autre, grâce à des agences ou d'autres moyens permettant de découvrir qui et où peuvent être les acheteurs et les vendeurs potentiels d'un service particulier. Sur le marché du travail ceci a été fait par les « petites annonces » dans les journaux, par des agences de placement utilisées par les employeurs et les employés, etc.

Bien entendu le « plein emploi », en tant qu'idéal absolu, est une idée absurde dans un monde où le loisir est un bien. Quelqu'un peut choisir l'oisiveté afin d'obtenir des loisirs : il en tire davantage de bénéfice (ou croit en tirer davantage) que s'il travaillait.²⁵ Nous pouvons constater cette vérité plus aisément en observant le nombre d'heures de travail par semaine. Quelqu'un maintiendra-t-il qu'une semaine de 80 heures de travail est nécessairement préférable à une semaine de 40 heures ? Or le premier cas représente clairement un emploi plus plein que le second.

Un prétendu exemple d'un cas possible de chômage involontaire sur le marché libre a été suggéré par le professeur Hayek.²⁶ Hayek prétend que lorsqu'il y a transfert de l'investissement à la consommation, et donc un raccourcissement de la structure de production du marché, il y aura nécessairement un chômage temporaire pour les travailleurs licenciés des stades de production supérieurs, et qui durera jusqu'à ce qu'ils puissent être absorbés dans les processus plus courts des phases ultérieures. Il est vrai qu'il y aura une perte de revenus, ainsi qu'une perte de capital, en cas de passage à des processus plus courts. Il est également vrai que le raccourcissement de la structure signifie qu'il y aura une période de transition pendant laquelle, aux taux de salaire finals, il y aura un chômage pour les hommes ayant perdu leur emploi des processus plus longs. Toutefois, durant cette période de transition il n'y a pas de raison pour laquelle ces travailleurs ne pourraient pas diminuer leurs taux de salaire jusqu'à ce qu'ils soient assez bas pour permettre d'employer tous les travailleurs pendant la transition. Ce taux de salaire de transition sera inférieur au nouveau taux de salaire d'équilibre. Mais à aucun moment le chômage n'est nécessaire.

²⁵ « L'oisiveté » à laquelle il est fait référence ici est une oisiveté catallactique et non une oisiveté nécessairement totale. En d'autres termes elle veut dire qu'un homme ne cherche pas à vendre les services de son travail contre de l'argent et ne participe donc pas au marché du travail de la société. Il peut fort bien être « occupé » à travailler à ses passe-temps, etc.

²⁶ Hayek, *Prices and Production*, pp. 91-93.

La doctrine sans cesse récurrente du « chômage technologique » — de l'homme remplacé par la machine — ne mérite pas une analyse approfondie. Son absurdité est évidente lorsque l'on regarde l'économie avancée et qu'on la compare à une économie primitive. Dans la première il y a abondance de machines et de processus totalement inconnus de la seconde ; et pourtant dans la première le niveau de vie est bien plus élevé *pour un nombre bien plus grand d'individus*. Comment tant de travailleurs ont-ils été « remplacés » en raison de l'invention de la pelle ? L'image du chômage technologique est encouragée par l'utilisation de l'expression « dispositifs économisant du travail » pour désigner les biens du capital, qui pour certains esprits évoque des visions de travailleurs tout simplement licenciés. Le travail a besoin d'être « économisé » parce qu'*il est le bien le plus rare* et parce que les désirs de biens échangeables de l'homme sont loin d'être satisfaits. En outre ces désirs ne seraient pas satisfaits du tout si la structure des biens du capital n'était pas préservée. Plus on « économise » de travail, mieux c'est, car alors ce travail utilise des biens du capital plus nombreux et de meilleure qualité en vue de satisfaire davantage de besoins en un temps plus court.

Bien sûr il y aura du « chômage » si, comme nous l'avons dit, les travailleurs insistent pour que leurs conditions soient acceptées et que ces dernières ne peuvent pas l'être. Ceci s'applique aux changements techniques comme à tout autre changement. L'employé qui, pour une raison ou pour une autre, persiste de nos jours à ne vouloir travailler que pour un forgeron ou dans un magasin démodé aurait fort bien pu choisir une grande dose d'oisiveté. Tout travailleur qui insistait pour travailler dans l'industrie des buggys et refusait de faire autre chose s'est retrouvé sans aucun doute sans emploi après le développement de l'automobile.

Une amélioration technique dans une industrie tendra à *augmenter* l'emploi dans cette industrie si la demande du produit est élastique, de sorte que la plus grande offre de biens suscite une plus grande dépense de consommation. D'un autre côté une innovation dans une industrie connaissant une demande *inélastique* poussera les consommateurs à dépenser moins pour une quantité plus abondante de biens, contractant l'emploi dans cette industrie. En résumé le processus de l'innovation technique transfère les travailleurs des industries à la demande inélastique vers les industries à la demande élastique. L'une des principales sources de la demande en emplois nouveaux est l'industrie fabriquant les nouvelles machines.²⁷

²⁷ Cf. Fred R. Fairchild et Thomas J. Shelly, *Understanding Our Free Economy* (New York : D. Van Nostrand, 1952), pp. 478-481.

3. Entrepreneuriat et revenu

A. Les coûts pour l'entreprise

Nous avons vu la base sur laquelle le prix des facteurs de production et le taux d'intérêt sont déterminés. Du point de vue d'un entrepreneur individuel, les paiements aux facteurs sont des *coûts* monétaires. Il est clair que nous ne pouvons pas simplement nous appuyer sur la vieille loi classique d'après laquelle le prix des produit tend à long terme à être égal aux coûts de production. Les coûts ne sont pas fixés par une Main Invisible mais sont déterminés précisément par la totalité de la demande entrepreneuriale de facteurs de production. Fondamentalement, comme Böhm-Bawerk et les Autrichiens l'ont souligné, *les coûts s'adaptent aux prix* et non *vice versa*. La confusion peut arriver parce que, du point de vue de la firme individuelle et non de celui de l'économiste, il *semble* que les coûts (au moins dans le sens de prix des facteurs) sont en quelque sort donnés, et qu'on ne peut pas les contrôler.²⁸ Si une firme peut obtenir un prix de vente qui fera plus que compenser les coûts, elle reste dans le monde des affaires ; sinon elle devra le quitter. L'illusion des coûts déterminés de manière externe est dominante parce que, comme nous allons le voir, la plupart des facteurs peuvent être employés dans une grande variété d'entreprises, si ce n'est d'industries. Toutefois, si nous nous mettons du point de vue plus large de l'économiste, les divers « coûts », c'est-à-dire les prix des facteurs, qui sont déterminés par les VAPM correspondant aux différents usages possibles, sont en définitive déterminés uniquement par la demande des consommateurs pour tous leurs usages. Il ne faut de plus pas oublier que les changements de la demande ou du prix de vente modifieront les prix et les revenus des *facteurs spécialisés* dans le même sens. Les « courbes de coûts » tellement à la mode au sein de l'économie moderne supposent que les prix des facteurs sont fixés, ignorant ainsi leurs variations, y compris pour la firme seule.

On pourrait remarquer que, dans cet ouvrage, il n'y a pas cette pléthore et cet enchevêtrement de « courbes de coûts » qui remplissent

²⁸ Ainsi, lorsque l'économiste étudie une firme unique (comme il l'a fait ces dernières années), il se fourvoie totalement en ignorant la généralité des relations économiques. Analyser les relations entre fins et moyens par la logique, comme le fait l'économie, nécessite de prendre en compte toutes les relations. Ne pas le faire, en ne traitant que d'une firme unique, ou en ne traitant que d'agrégats holistes et irréels, ou encore en se réfugiant dans les mathématiques inadéquates de l'École de « l'équilibre général » de Lausanne, équivaut à abandonner l'économie.

l'horizon de presque chaque ouvrage « néo-classique » récent en économie.²⁹ Cet oubli est délibéré car nous sommes d'avis que les courbes de coûts sont au mieux redondantes (violant ainsi le principe de simplicité de rasoir d'Occam) et au pire trompeuses et erronées.

Comme explication de la détermination du prix des facteurs et de l'allocation de la production il est évident que les courbes de coûts n'ajoutent rien de neuf à l'analyse en termes de productivité marginale. Au mieux les deux peuvent être interverties. Ceci peut se voir clairement dans des textes comme *The Economic System* d'E.T. Weiler et *Theory of Production: Particular Factor Prices and Productive Incomes* de George J. Stigler.³⁰ Mais, de plus, ce changement a apporté avec lui bon nombre de graves défauts et d'erreurs. Ceci est montré par le passage même où Stigler explique les raisons de son passage d'une discussion superficielle de la productivité à une longue analyse des courbes de coûts :

La loi des proportions variables a maintenant été suffisamment explorée pour permettre une transition vers les courbes de coûts de la firme individuelle. L'élément fondamentalement nouveau de l'analyse sera bien sûr l'introduction du prix des services productifs. La transition est effectuée ici uniquement dans le cas de la concurrence — c'est-à-dire que les prix des services productifs sont constants parce que la firme n'achète pas assez d'un service pour faire bouger son prix.³¹

Mais en introduisant des prix de services productifs *fixes*, le théoricien contemporain abandonne réellement toute tentative d'expliquer ces prix. C'est l'une des erreurs cardinales de la théorie des prix actuellement à la mode. C'est très superficiel. L'un des aspects de cette superficialité est l'hypothèse que les prix des services productifs sont fixes, sans essayer de les expliquer. Pour fournir une explication, l'analyse de la productivité marginale est nécessaire.

L'analyse de productivité marginale et la motivation du profit suffisent à expliquer les prix des facteurs productifs et leur allocation entre les diverses firmes et industries de l'économie. En outre il y a dans la théorie de la production deux concepts intéressants et importants impliquant des périodes temporelles. L'un est ce que nous pouvons appeler le « terme immédiat » — les prix du marché des marchandises et des facteurs sur la base des stocks existants, des demandes spéculatives et des

²⁹ De nombreux étudiants débutants partent avec l'impression que l'économie consiste en un indigeste brouet de « courbes de coûts » à mémoriser par cœur et à tracer soigneusement au tableau noir.

³⁰ E.T. Weiler, *The Economic System* (New York : Macmillan & Co., 1952), pp. 141-161 ; Stigler, *Theory of Price*, pp. 126 et suivantes.

³¹ Stigler, *Theory of Price*, p. 126.

jugements de valeur donnés des consommateurs. Le terme immédiat est important car il explique le prix effectif de tous les biens à tout instant. L'autre concept important est celui du « prix final », ou prix d'équilibre à long terme, c'est-à-dire le prix qui s'instaurerait dans l'ERC. C'est important parce que cela révèle la direction que tendent à prendre les prix du marché dans l'immédiat. Cela permet aussi d'isoler analytiquement l'intérêt, par rapport aux pertes et aux profits, dans les revenus entrepreneuriaux. Dans l'ERC tous les facteurs percevront la valeur escomptée de leur produit marginal, et l'intérêt sera une pure préférence temporelle : il n'y aura ni pertes ni profits.

Les phases intéressantes sont alors le terme immédiat et le long terme. Or l'analyse par la courbe des coûts traite presque exclusivement d'une phase hybride et intermédiaire connue sous le nom de « court terme ». Dans ce court terme, les « coûts » se répartissent nettement dans deux catégories : fixes (devant être payés quelle que soit la quantité produite) et variables (variant avec la production). Toute cette construction est très artificielle. Il n'y a pas de vraie « fixité » des coûts. Toute prétendue fixité dépend purement de la durée prise en compte. Supposons de fait que la production soit nulle. Les « théoriciens de la courbe des coûts » voudraient nous faire croire que même à une production nulle il y aurait des coûts fixes devant être payés : rente du sol, paiement de la direction, etc. Il est toutefois clair que si les données sont figées — ainsi qu'elles devraient être dans une telle analyse — et que les entrepreneurs *s'attendent à ce que la situation de production nulle perdure indéfiniment*, ces coûts « fixes » deviendraient « variables » et disparaîtraient très vite. Le contrat de location de la terre prendrait fin, la direction serait licenciée et la firme fermerait.

Il n'y a pas de frais « fixes » ; il y a plutôt différents degrés de variabilité pour différents facteurs productifs. Certains facteurs sont mieux utilisés dans une certaine quantité pour un certain niveau de la production, alors que d'autres fournissent de meilleurs résultats pour d'autres niveaux de la production. Le résultat n'est pas une dichotomie entre coûts « fixes » et « variables » mais une situation présentant de nombreux degrés de variabilité pour les divers facteurs.³²

Même si aucune de ces difficultés n'existait, il est difficile de voir pourquoi le « court terme » devrait être retenu pour faire l'objet d'une analyse détaillée alors qu'il n'est qu'un point intermédiaire, ou plutôt une série de points intermédiaires, entre les périodes temporelles *impor-*

³² Robbins souligne que la durée de la période d'activité productive dépend des anticipations des entrepreneurs à propos de la permanence d'un changement et des obstacles techniques au changement. Robbins, « Remarks upon Certain Aspects of the Theory of Costs », pp. 17-18.

tantes : le terme immédiat et le long terme. Au plan analytique l'approche de la courbe des coûts est au mieux de peu d'intérêt.³³

Après ces avertissements, revenons à l'analyse des coûts de la firme. Étudions ce qui se passe pour les coûts à différents niveaux de production hypothétiques. Il y a deux éléments qui déterminent le comportement des *coûts moyens*, c'est-à-dire des coûts totaux par unité produite.

(a) Il y a les « coûts physiques » — les quantités de facteurs devant être achetés afin d'obtenir une certaine quantité du produit. Ils représentent l'inverse de la « productivité physique » — les quantités de produit physique pouvant être obtenues avec diverses quantités de facteurs. Il s'agit d'un problème technique. La question n'est ici *pas* celle de la productivité marginale, où on fait varier un facteur alors que les autres restent en quantité constante. Ici nous nous concentrons sur le niveau de la production lorsque tous les facteurs peuvent varier. *Quand tous les facteurs ainsi que le produit sont parfaitement divisibles, une augmentation proportionnelle des quantités de tous les facteurs doit conduire à une augmentation également proportionnelle de la production physique.*³⁴ On peut appeler cela la loi des « rendements d'échelle constants ».

(b) Le second déterminant des coûts moyens est le prix des facteurs. Les théoriciens de la « concurrence pure » font l'hypothèse que ces prix restent inchangés lors d'un changement d'échelle de la production, mais cela est impossible.³⁵ Quand que le niveau de production d'une firme

³³ Pour une critique de la théorie de la courbe des coûts, voir les articles cités plus haut de Robbins, Thirlby, ainsi que Gabor et Pearce, en particulier Gabor et Pearce, « A New Approach to the Theory of the Firm. » Voir aussi Milton Friedman, « Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale: Comment » dans *Business Concentration and Price Policy* (Princeton, N.J. : National Bureau of Economic Research, 1955), pp. 230–238 ; Armen Alchian, « Costs and Outputs » dans *The Allocation of Economic Resources* (Stanford : Stanford University Press, 1959), pp. 23–40 ; F.A. Hayek, « Unions, Inflation, and Prices » dans *The Public Stake in Union Power*, édité par Philip D. Bradley, (Charlottesville : University of Virginia Press, 1959), pp. 55 et suivante ; Hayek, *Pure Theory of Capital*, pp. 14, 20–21 ; Harrod, « Theory of Imperfect Competition Revised » dans *Economic Essays*, pp. 139–187 ; G. Warren Nutter, « Competition: Direct and Devious, » *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mai 1954, pp. 69 et suivantes ; Scott, *Natural Resources: The Economics of Conservation*, p. 5.

³⁴ Cette loi découle de la loi de la nature qui veut que chaque relation observable de cause à effet dans la nature peut être dupliquée. Si, par exemple, $x + 2y + 3z$ sont nécessaires et suffisants pour créer 1 p , un autre ensemble de ces facteurs donnera p , de sorte que $2x + 4y + 6z$ donneront 2 p .

³⁵ Voir le chapitre 10 pour en savoir davantage sur la théorie de la concurrence pure.

quelconque augmente, elle détourne nécessairement des facteurs de production d'autres entreprises, en faisant par là monter leur prix. Et ceci est particulièrement vrai des facteurs du travail et du sol, dont la quantité ne peut pas être augmentée par une nouvelle production. La hausse du prix des facteurs lors de l'augmentation de la production, combinée à des coûts physiques constants, fait monter le coût monétaire moyen par unité produite. *Nous pouvons par conséquent conclure que si les facteurs et le produit étaient parfaitement divisibles, le coût moyen serait toujours croissant.*

Dans le monde productif, la divisibilité parfaite n'existe pas toujours, ni même habituellement. Certaines unités de facteurs et de produit sont *indivisibles*, c'est-à-dire qu'elles ne sont pas totalement divisibles en très petites unités. Premièrement, le *produit* peut être indivisible. Supposons ainsi que 3 unités du facteur *A* plus 2 unités du facteur *B* puissent être combinées pour produire un réfrigérateur. Il est certes vrai que $6A + 4B$ produiront deux réfrigérateurs, d'après notre loi des rendements d'échelle. Mais il est également vrai que $4A + 3B$ ne produiront pas « un virgule quelque chose » réfrigérateurs. Il doit nécessairement y avoir des *trous* où une quantité plus grande de facteurs ne conduit *pas* à une augmentation de la production, en raison de l'indivisibilité technique de l'unité produite.

Dans les zones de ces trous, les coûts moyens augmentent rapidement, puisque de nouveaux facteurs sont payés sans qu'un produit n'apparaisse ; puis, quand on augmente suffisamment les dépenses en facteurs pour produire davantage de produit, il y a une *chute* précipitée des coûts moyens par rapport à la situation au sein du trou. Il en résulte qu'aucun industriel n'investira en connaissance de cause dans la zone des trous. Investir davantage sans obtenir de produit est un pur gaspillage et les hommes d'affaires n'investiront donc qu'aux points situés hors des trous, là où les coûts chutent.³⁶

Deuxièmement, et c'est qui est le plus important, les *facteurs productifs* peuvent être indivisibles. En raison de cette indivisibilité, il n'est pas possible de simplement doubler^c ; ou de diviser par 2 les quantités de

³⁶ Supposons par exemple que 1000 onces d'or investies en facteurs permettent d'obtenir 100 unités du produit et que 1100 onces permettent d'en obtenir 101. Aucun point du trou situé entre 1000 et 1100 ne donnera plus de 100 unités. Le surplus d'investissement au delà de 1000 et en dessous de 1100 onces est manifestement un pur gaspillage et aucun industriel n'investira dans cet intervalle. A la place les investissements seront faits aux lieux de chute du coût moyen, comme 1000 ou 1100.

^c Rothbard écrit « doubler » et non par exemple « multiplier par 2,5 ». Comme il l'a expliqué plus haut, on peut toujours dupliquer la production pré-

facteurs de tous les services productifs de manière simultanée. Chaque facteur s'exprime en unités possédant une taille technologique propre. Il en résulte que presque toutes les décisions industrielles se font dans les régions où de nombreux facteurs doivent rester constants alors que d'autres (les plus divisibles) peuvent varier. Et ces divisibilités et indivisibilités relatives sont dues non pas aux variations des périodes temporelles mais à la taille technologique des diverses unités. Dans toute opération de production il y aura de nombreuses variétés d'indivisibilité.

Le professeur Stigler propose l'exemple d'une voie de chemin de fer, facteur capable de faire passer 200 trains par jour.³⁷ La voie est utilisée au maximum de son efficacité lorsque le nombre de passages de train est exactement de 200 par jour. C'est la fréquentation, la « production », techniquement « idéale » et elle peut être celle pour laquelle la ligne a été conçue. Mais que ce passe-t-il quand la fréquentation se situe sous les 200 ? Supposons qu'elle ne soit que de 100 par jour. Les facteurs de production *divisibles* seront divisés par 2 par le propriétaire du chemin de fer. Ainsi, si les techniciens sont divisibles, les chemins de fer embaucheront moitié moins de techniciens ou ne les embaucheront que pour une durée de travail deux fois inférieure. Mais (et c'est ici le point crucial) le chemin de fer ne peut pas couper la ligne en deux et ne travailler que sur une moitié de ligne. L'unité technologique d'une « voie » étant ce qu'elle est, le nombre de voies doit rester de 1. A l'inverse, lorsque la fréquentation, la « production », remonte à nouveau à 200, les autres services productifs peuvent être doublés, mais la quantité de voie reste la même.³⁸

Que se passerait-il si la production devait passer à 250 trains par jour — une augmentation de 25 % par rapport à la quantité prévue ? Les services divisibles comme les techniciens peuvent être accrus d'un quart ; mais le nombre de voies doit soit rester de un — et être sur-utilisée —

cédente qui, si elle est possible, correspond forcément à des facteurs dans des proportions possibles. En fait on peut toujours multiplier la production par un nombre *entier* en dupliquant autant de fois que nécessaire l'exemple initial. Cependant, si l'on part d'une situation déjà victime de cette indivisibilité (l'un des facteurs étant sous-utilisé, par exemple la voie de chemins de fer avec un trafic de 100 dans l'exemple qu'il donne plus loin), il n'est pas nécessaire de doubler le nombre tous les facteurs : c'est là, comme il l'explique plus loin, l'origine des rendements croissants. NdT.

³⁷ Stigler, *Theory of Price*, pp. 132 et suivantes.

³⁸ Nous n'avons pas évoqué ici le fait que les chemins de fer pourraient, bien entendu, réduire ou augmenter la longueur de la ligne en proposant des services dans une région géographique plus ou moins grande. L'exemple fait l'hypothèse d'une région géographique donnée dans laquelle opèrent les chemins de fer.

soit passer à deux. S'il est augmenté, les voies seront sous-utilisées à 250, parce que la production « idéale » du point de vue de l'utilisation des lignes est désormais de 400.

Quand un facteur indivisible important devient *de moins en moins sous-utilisé* la tendance sera aux « rendements croissants », à *des coûts moyens décroissants* lorsque la production augmente. Lorsqu'un facteur indivisible important *devient de plus en plus sur-utilisé*, la tendance sera aux « coûts moyens croissants ».

Dans certains domaines de la production les indivisibilités peuvent être telles que la pleine utilisation d'un facteur indivisible nécessite la pleine utilisation de *tous* les facteurs.³⁹ Dans ce cas tous les facteurs indivisibles bougent ensemble et peuvent être réunis pour ce qui nous intéresse ; ils deviennent l'équivalent d'un *seul* facteur indivisible, comme la voie de chemin de fer. Dans ces cas les coûts moyens baisseront tout d'abord lorsque la production augmentera, car la production accrue compense la sous-utilisation de l'ensemble des facteurs indivisibles. Cependant, après que le point techniquement le plus efficace aura été atteint, les coûts augmenteront, à cause des facteurs indivisibles. La tendance à la baisse des coûts sera de plus compensée par la hausse du prix des facteurs, consécutive à l'augmentation de la production.

Dans l'immense majorité des cas, toutefois, chaque facteur différera des autres par sa taille et son degré de divisibilité. Par conséquent n'importe quelle taille de combinaison retenue pourra utiliser un facteur indivisible au maximum de son efficacité, mais au prix de la *non utilisation* d'un autre facteur indivisible à son pic d'efficacité. Supposons que nous étudions une courbe hypothétique des coûts monétaires moyens pour chaque niveau de production possible. Lorsque nous partons d'un niveau de production très bas, tous les facteurs indivisibles seront sous-utilisés. Puis, à mesure que nous augmentons la production, les coûts moyens diminueront *à moins* qu'ils ne soient contrebalancés par une hausse du prix des facteurs divisibles nécessaires à l'accroissement de la production. Dès que l'un des facteurs indivisibles est pleinement utilisé et qu'il devient saturé, les coûts moyens monteront de façon très abrupte. Par la suite, une tendance à la baisse des coûts réapparaît à mesure qu'un autre facteur sous-utilisé voit son utilisation augmenter. Le résultat est une série alternant baisses et hausses des coûts moyens à mesure que la production augmente. Au final, on atteindra un point auquel il y aura plus de facteurs indivisibles sur-utilisés que sous-utilisés, et alors la ten-

³⁹ Voir Mises, *Human Action*, pp. 338-340 [*L'Action humaine*, p. 358-361]. Il s'agit de la condition irréaliste que supposent implicitement les « courbes de coûts » des manuels.

dance générale sera à la hausse des coûts moyens avec la production. Avant ce point la tendance sera à la baisse.

S'ajoutant à ces influences issues de l'aspect technique des coûts, on trouve les hausses continues du prix des facteurs, qui prennent également de l'importance à mesure que la production augmente.

En résumé, comme le dit Mises :

Les choses demeurant égales par ailleurs, plus on augmente la production d'un certain article, et plus il faut soustraire des facteurs de production à d'autres emplois où ils auraient servi à fabriquer d'autres articles. D'où — les choses restant égales par ailleurs — une hausse des coûts moyens de production accompagnant l'accroissement de la quantité produite. Mais cette loi générale est, par endroits, mise en défaut par le phénomène que les facteurs de production ne sont pas tous indéfiniment divisibles, et que dans la mesure où ils le sont, ce n'est pas de telle manière que la pleine utilisation de l'un d'eux permette la pleine utilisation des autres facteurs imparfaitement divisibles.⁴⁰

Certains facteurs indivisibles, telle la voie de chemin de fer, peuvent n'être disponibles que dans une taille donnée. D'autres facteurs indivisibles, comme les machines, peuvent être construits pour différentes tailles. Une petite usine ne pourrait-elle pas dès lors utiliser des machines à petite échelle, qui seront tout aussi efficaces qu'une machine à grande échelle dans une grande usine, et ceci n'éliminerait-il pas les indivisibilités tout en conduisant à des coûts constants ? Non, car ici aussi une taille particulière sera probablement plus efficace. En dessous de la taille la plus efficace, l'utilisation de la machine sera plus coûteuse. Ainsi, comme le dit Stigler, « assembler les différentes parties d'un moteur de dix chevaux ne demande pas dix fois plus de travail qu'il n'en faut pour assembler un moteur d'un cheval. De même un camion a besoin d'un chauffeur, qu'il ait une capacité d'une demi-tonne ou de deux tonnes. »⁴¹

Il est également vrai qu'une machine de taille trop grande sera plus coûteuse que l'optimum. Mais cela n'entraînera pas de limitation à la taille de la firme, car une grande entreprise peut tout simplement utiliser plusieurs (petites) machines de taille optimale au lieu d'une seule grosse machine.

Le travail est habituellement considéré comme un facteur parfaitement divisible, comme un facteur variant directement avec le niveau de la production. Mais cela n'est pas vrai. Comme nous l'avons vu, le chauffeur de camion n'est pas divisible en petites fractions. De plus, la

⁴⁰ *Ibid.*, p. 340 [p. 361].

⁴¹ Stigler, *Theory of Price*, p. 136.

direction tend à être un facteur de production indivisible. De même pour les vendeurs, la publicité, le coût des emprunts, les dépenses de recherche et même l'assurance contre les risques actuariels. Il existe certains coûts de base liés aux emprunts qui proviennent simplement de la recherche, de la paperasse, etc. Ils tendront à être proportionnellement plus faibles quand la taille augmentera — autre indivisibilité, présentant des rendements croissants dans un certain intervalle. Pareillement, plus la couverture sera large, plus les primes d'assurance seront faibles.⁴²

Il y a les bénéfices bien connus de l'intensification de la division du travail avec une production plus importante. Les bénéfices venant de la division du travail peuvent être considérés comme indivisibles. Ils proviennent des machines spécialisées, qui doivent être utilisées pour une production plus grande, et aussi des compétences professionnelles accrues de spécialistes. Ici aussi, cependant, il y a un point au delà duquel aucune spécialisation supplémentaire n'est plus possible ou pour lequel la spécialisation connaît des coûts croissants. On a habituellement insisté sur le fait que la direction est particulièrement susceptible d'être sur-utilisée. Encore plus importante est la question de *la capacité à prendre la décision finale*, qui ne peut pas être élargie autant qu'on peut le faire pour la direction.

La taille et la production d'une firme donnée seront donc soumises à une foule de déterminants conflictuels, certains poussant à la réduction de la taille l'entreprise et d'autres à son accroissement. Le point auquel la firme se situera dépend des données concrètes du cas réel et ne peut pas être déduit de l'analyse économique. Seul l'entrepreneur réel, grâce aux concessions mutuelles du marché, peut dire quelle est la taille correspondant au profit maximal et porter la firme à ce niveau. Ce rôle revient à l'homme d'affaires, pas à l'économiste.⁴³

En outre les graphiques de courbes de coûts, si simples et si réguliers dans les manuels, donnent une image trompeuse des conditions réelles. Nous avons vu qu'il y a une foule de déterminants tendant en tout point à faire monter et à faire baisser les coûts. Il est bien sûr vrai qu'un entre-

⁴² Il est particulièrement important de ne pas restreindre les efficacités possibles résultant d'une production à grande échelle à des facteurs purement techniques comme la « taille de l'usine ». Il existe aussi des efficacités découlant de *l'organisation d'une firme* possédant plusieurs usines — par exemple l'utilisation de la direction, la spécialisation, l'efficacité d'achats et de ventes à grande échelle, les dépenses de recherche, etc. Cf. George G. Hagedorn, *Studies on Concentration* (New York : National Association of Manufacturers, 1951), pp. 14 et suivantes.

⁴³ Voir Friedman, « Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale: Comment, » pp. 230-238.

preneur cherchera à obtenir le point du profit maximum, c'est-à-dire d'un gain net maximal par rapport aux coûts. Mais les facteurs qui influenceront sa décision sont trop nombreux et leurs relations trop complexes pour être représentés sur les diagrammes des courbes de coût.

Il est clair pour presque tout le monde que la taille optimale d'une entreprise est plus grande dans certaines industries que dans d'autres. L'optimum économique pour une aciérie est une taille plus grande que celle de l'optimum d'un salon de coiffure. Dans les industries où les firmes de grande taille se sont montrées les plus efficaces, de nombreuses personnes se sont néanmoins grandement souciées d'une prétendue tendance à la décroissance continue des coûts et donc au « monopole » d'entreprises de plus en plus grandes. Il devrait pourtant être évident qu'il n'y a pas de tendance infinie à une taille de plus en plus grande ; ceci résulte clairement du fait même que *chaque firme, à tout moment, a toujours une taille finie* et que, par conséquent, une limite économique a dû lui être imposée dans une *certaine* direction. De plus, nous avons vu que la règle générale voulant que l'activité se situe dans une zone de productivité marginale décroissante pour chaque facteur, ainsi que la tendance à la baisse du prix des produits et à la hausse du prix des facteurs à mesure que la production augmente, impose une limite à la taille de chaque firme. Et, point que l'on néglige, nous verrons que des limites ultimes sont imposées à la taille relative de la firme par la nécessité de l'existence de *marchés* pour chaque facteur, afin de permettre à la firme de calculer ses profits et ses pertes.⁴⁴

Les coûts monétaires ne seront égaux aux coûts d'opportunité pour l'homme d'affaires que s'il *prévoit* d'investir dans des facteurs. Dans la mesure où ses coûts monétaires sont « échoués »^d, et déjà absorbés par un processus de production, ils sont engagés de manière irrévocable et tout plan futur doit les considérer comme une dépense que l'on ne récupérera jamais.⁴⁵ La courbe d'offre du marché de l'industriel dépendra de ses *coûts d'opportunité actuels et non* de ses coûts monétaires passés. En

⁴⁴ Pour une bonne étude, en grande partie empirique, de la taille de la firme, voir George G. Hagedorn, *Business Size and the Public Interest* (New York : National Association of Manufacturers, 1949). Voir aussi *idem*, *Studies on Concentration*, ainsi que John G. McLean et Robert W. Haigh, « How Business Corporations Grow, » *Harvard Business Review*, novembre-décembre 1954, pp. 81-93.

^d « Sunk cost », littéralement coûts déjà « enfouis », incorporés, se traduit habituellement par « coûts échoués ». NdT.

⁴⁵ Les plans sont importants non seulement dans l'ERC mais aussi pour toutes les décisions de maintien ou de remplacement ainsi que d'ajout de biens du capital quand ils s'usent ou tombent en panne.

effet l'homme d'affaires vend ses biens à tout prix qui fera plus que compenser les coûts supplémentaires qu'il doit supporter en les vendant. A mesure que les biens du capital se rapprochent de la production finale au cours d'un stade quelconque de la structure de production, de plus en plus d'investissements ont été absorbés par le processus. Par conséquent, le coût *marginal* d'une poursuite de la production (en gros le coût d'opportunité) sera d'autant plus bas que la production sera proche du produit final et de la vente. C'est ce que veut tout simplement dire le marécage habituel de la courbe des coûts. Quand, par exemple, certains coûts ne sont pas « fixes », mais irrévocables du point de vue de la *poursuite* de la production à court-terme, ils ne sont pas pris en compte dans les estimations que l'homme d'affaires fait des coûts d'une telle continuation de la production. Comme nous l'avons vu plus haut, la vente d'un stock immédiatement disponible, déjà parfaitement prêt à pour cette vente, se fait quasiment « sans coûts », car il n'y a pas de coûts supplémentaires pour *le* produire — dans le terme immédiat.⁴⁶ Dans l'ERC, bien sûr, tous les coûts et tous les investissements auront été ajustés et les coûts irrévocables ne poseront aucun problème. Dans l'ERC les coûts monétaires moyens seront pour toutes les entreprises égaux au prix du produit diminué du rendement d'intérêt pur payé aux capitalistes-entrepreneurs et aussi, comme nous allons le voir, du revenu payé à la « productivité marginale escomptée du propriétaire », facteur qui n'entre pas en compte dans les coûts monétaires de la firme.^{47,48}

⁴⁶ Elle n'est sans coût que si aucune hausse du prix du bien n'est prévue dans l'avenir proche. Sinon il y aura un coût d'opportunité lié au renoncement à un prix plus élevé. Ainsi, s'il n'y a aucun espoir d'un prix plus élevé, l'homme d'affaires vendra, aussi bas qu'il puisse être le prix (en tenant compte des coûts de vente moins les coûts liés à la poursuite du stockage).

⁴⁷ L'analyse conventionnelle de la « courbe des coûts » présente la courbe de demande et la courbe du coût moyen comme tangentes dans l'ERC — c'est-à-dire que le prix est égal au coût moyen. *Mais* (en dehors du caractère irréaliste de l'hypothèse de courbes lisses plutôt qu'anguleuses), le rendement d'intérêt — ainsi que le paiement de la capacité du propriétaire à prendre des décisions — sera payé aux entrepreneurs [au sens (peu misésien et il faut bien le dire quelque peu abusif de la part de Rothbard) de capitalistes et de dirigeants, pas d'entrepreneurs « purs » nés de l'incertitude. Les entrepreneurs n'existent ainsi pas dans l'ERC, comme Rothbard le rappelle au début de la section suivante. NdT] même dans l'ERC. Par conséquent il ne peut pas y avoir cette tangence. Voir le chapitre 10 pour les conséquences de cette révision de la théorie de la « concurrence monopolistique ».

⁴⁸ Pour d'autres écrits sur les coûts, voir G.F. Thirlby, « The Marginal Cost Controversy: A Note on Mr. Coase's Model, » *Economica*, février 1947, pp. 48–53 ; le classique de F.A. Fetter, « The Passing of the Old Rent Concept, »

B. Le revenu des propriétaires des entreprises

Les revenus nets de l'économie vont au travail sous la forme de salaires, aux propriétaires fonciers sous la forme de rente sur le sol (salaires et rentes foncières étant tous deux des « rentes », c'est-à-dire les prix unitaires de facteurs productifs), aux capitalistes sous la forme de l'intérêt — tous persistant dans l'ERC — et aux entrepreneurs sous la forme de profits et de pertes, qui disparaissent dans l'ERC. (Les rentes foncières sont capitalisées dans la valeur du sol, qui rapporte par conséquent le taux d'intérêt dans l'ERC.) Mais qu'en est-il des propriétaires ? Leurs revenus sont-ils épuisés par la catégorie des pertes et des profits entrepreneuriaux que nous avons étudiée au chapitre 8, ou continueront-ils à percevoir un revenu autre que l'intérêt dans l'ERC ?

Nous avons vu jusqu'ici que les propriétaires des entreprises ont un rôle *entrepreneurial* : porter le poids de l'incertitude dans un monde en évolution constante. Les propriétaires sont aussi des capitalistes, qui avancent des fonds présents aux facteurs du sol et du travail et qui touchent l'intérêt. Ils peuvent aussi être leur propre directeur ; dans ce cas ils gagnent un *salaire de directeur* implicite, car ils accomplissent un travail qui aurait également pu être réalisé par des employés.⁴⁹ Nous avons vu que, du point de vue catallactique, le travail est l'énergie personnelle des non-propriétaires dans la production, et que ce facteur perçoit un salaire. Quand un propriétaire travaille pour lui-même, il touche lui aussi un salaire implicite. Ce salaire, bien sûr, persiste dans l'ERC.

Mais y a-t-il une fonction qu'accomplissent les hommes d'affaires propriétaires, et qu'ils accompliraient encore dans l'ERC, en dehors d'avancer du capital ou d'accomplir un travail de dirigeant ? La réponse est qu'ils remplissent une autre fonction, pour laquelle ils ne *peuvent pas* louer les services d'autres facteurs. Elle va au-delà de la simple fonction

p. 439 ; R.H. Coase, « Business Organization and the Accountant, » *The Accountant*, 1er octobre–26 novembre 1938 ; et *idem*, « Full Costs, Cost Changes, and Prices » dans *Business Concentration and Price Policy*, pp. 392–94 ; John E. Hodges, « Some Economic Implications of Cost-Plus Pricing, » *Southwestern Social Science Quarterly*, décembre 1954, pp. 225–34 ; I.F. Pearce, « A Study in Price Policy, » *Economica*, mai 1956, pp. 114–127 ; I.F. Pearce et Lloyd R. Amey, « Price Policy with a Branded Product, » *Review of Economic Studies*, Vol. XXIV (1956–57), No. 1, pp. 49–60 ; James S. Earley, « Recent Developments in Cost Accounting and the 'Marginal Analysis' », *Journal of Political Economy*, juin 1955, pp. 227–242 ; et David Green, Jr., « A Moral to the Direct-Costing Controversy, » *Journal of Business*, juillet 1960, pp. 218–226.

⁴⁹ Ce salaire implicite sera égal à la VAPM des services de dirigeant du propriétaire, qui tendront à être égaux au « salaire d'opportunité perdu » qu'il aurait pu gagner en tant que directeur ailleurs.

d'avance de capital et persiste dans l'ERC. A défaut d'une meilleure expression, nous pouvons l'appeler la *fonction de prise de décision*, ou de *fonction de propriété*. Les directeurs embauchés peuvent avec succès diriger la production ou choisir les processus de production. Mais la responsabilité finale et le contrôle ultime de la production sont inévitablement du ressort du *propriétaire*, de l'homme d'affaire qui possède le produit jusqu'à ce qu'il soit vendu. Ce sont les propriétaires qui prennent les décisions portant sur la quantité de capital à investir et les processus particuliers à retenir. Et, plus spécifiquement, ce sont les *propriétaires* qui doivent choisir les directeurs. Les décisions finales concernant l'utilisation de leur propriété et le choix des hommes pour la mettre en œuvre doivent donc être prises par les propriétaires et par personne d'autre. C'est une fonction nécessaire à la production et elle continue dans l'ERC, car même dans l'ERC il existe des compétences nécessaires pour embaucher les bons dirigeants et investir dans les processus les plus efficaces ; et même si ces compétences restent constantes, l'efficacité avec laquelle elles sont utilisées différera d'une firme à l'autre, et des rendements différents seront obtenus en conséquence.⁵⁰

Le facteur de prise de décision est nécessairement *spécifique* à chaque firme. Nous ne pouvons pas appeler ce qu'il touche un *salaire* parce que c'est un service qu'on ne pourra jamais louer et qui ne rapporte ainsi pas de salaire implicite. Nous pouvons par conséquent appeler le revenu de ce facteur la « rente liée à la capacité de prendre des décisions. »⁵¹ Il est clair que cette rente sera égale à la VAPM du facteur, qui représente la mesure dans laquelle il contribue en particulier au revenu de la firme. Comme cette capacité diffère d'un propriétaire à l'autre, les rentes différeront de même. Cette différence rend compte du phénomène de firmes à « coûts élevés » et à « bas coûts » de toute industrie et indique que les différences d'efficacité entre les entreprises ne sont pas seulement le résultat d'une incertitude éphémère mais qu'elles persisteraient également dans l'ERC.

⁵⁰ Dans l'une de ses allusions extrêmement fertiles, mais négligées, Böhm-Bawerk avait écrit :

« Mais même lorsqu'il [l'homme d'affaires] ne prend pas part personnellement à la conduite de la production, il se donne cependant de la peine pour définir la surintendance intellectuelle — par exemple en planifiant l'affaire ou, au moins, au travers de l'acte de volonté par lequel il consacre ses moyens de production à une entreprise donnée. » (Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, p. 8)

⁵¹ Pour une contribution intéressante à la théorie du revenu industriel, bien qu'elle ne coïncide pas avec celle qui est présentée ici, voir Harrod, « Theory of Profit » dans *Economic Essays*, pp. 190-195. Voir aussi Friedman, « Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale: Comment. »

Étant donné que les firmes « *supramarginales* » (c'est-à-dire à bas coûts) d'une industrie rapportent à leurs propriétaires des rentes liées à la *capacité à prendre des décisions*, qu'en est-il des firmes « marginales » de cette industrie, des firmes « à coûts élevés », restant tout juste dans les affaires ? *Leurs* propriétaires touchent-ils une rente liée à la capacité à prendre des décisions ? De nombreux économistes ont cru que ces firmes marginales ne touchaient pas de revenu de ce genre, tout comme ils croyaient que le sol marginal rapportait une rente nulle. Nous avons cependant vu que le sol marginal rapporte une *certaine* rente, même si elle est « proche » de zéro. De même, la firme marginale perçoit une *certaine* rente liée à la prise de décision. Nous ne pouvons jamais dire quantitativement combien ce sera, uniquement qu'elle sera moindre que les « rentes de décision » correspondantes des firmes *supramarginales*.

La croyance selon laquelle les firmes marginales ne touchent absolument aucune rente de décision semble provenir de deux erreurs : (1) l'hypothèse de continuité mathématique, qui veut que deux points successifs se confondent ; et (2) l'hypothèse que la « rente » est fondamentalement une différence et donc que la terre ou la firme la moins bonne parmi celles qui opèrent doit rapporter zéro afin faire apparaître cette différence. Nous avons toutefois vu que les rentes sont « absolues » — qu'elles représentent les revenus et la valeur du produit marginal des facteurs. Il n'est donc pas nécessaire que le facteur le plus pauvre rapporte zéro, comme nous pouvons le constater une fois que nous avons compris que les *salaires* sont une subdivision des rentes et que personne ne gagne un salaire nul. De la même façon la firme marginale ne touche pas non plus une rente décision nulle.

Le fait que la rente de décision touchée par la firme marginale *doive* être positive, et non nulle, devient évident si nous considérons le cas d'une firme dont la rente de décision ne serait que de zéro. Son propriétaire accomplirait alors certaines fonctions — en endossant la responsabilité des décisions ultimes quant à sa propriété et en choisissant les directeurs généraux — mais ne recevrait rien en retour. Et ceci dans l'ERC, où il ne peut pas s'agir du simple résultat d'erreurs entrepreneuriales ! Or il n'y aurait aucune raison pour que le propriétaire continue d'accomplir ces fonctions sans rien percevoir en retour. Il ne continuera pas à toucher ce qui est *psychiquement* un rendement négatif, car en demeurant dans les affaires il continuerait à dépenser de l'énergie pour sa propriété sans rien toucher en retour.

Pour résumer, le revenu perçu par le propriétaire d'une entreprise sera une combinaison de quatre éléments :

Persiste dans l'ERC	(a) l'intérêt sur le capital investi (uniforme dans l'ERC) (b) les salaires de dirigeant, lorsque le propriétaire s'emploie lui-même (s'établit au niveau de la VAPM) (c) les rentes de décision du propriétaire (s'établit au niveau de la VAPM)
Disparaît dans l'ERC	(d) le profit ou la perte entrepreneuriale

Nous avons jusqu'à présent traité presque exclusivement d'entrepreneurs-*capitalistes*. Comme l'entrepreneur est l'agent lié à l'incertitude naturelle, l'investisseur de capitaux, qui emploie d'autres facteurs et leur avance de l'argent, joue un rôle entrepreneurial particulièrement important. En prenant des décisions concernant combien et où investir, il est la force motrice de l'économie moderne. Les *travailleurs* sont aussi des entrepreneurs au sens où ils prévoient une certaine demande des marchés du travail et choisissent en conséquence d'entrer sur certains marchés. Quelqu'un qui émigre d'un pays vers un autre dans l'attente d'un salaire plus élevé est en ce sens un entrepreneur et il peut toucher un profit ou une perte monétaire de ce mouvement. Une distinction importante entre les entrepreneurs-capitalistes et les entrepreneurs-travailleurs est que seuls les premiers peuvent connaître des *revenus négatifs* dans la production.^e Même si un travailleur émigre vers une nation où les paiements se révèlent plus bas que prévu, il ne subit qu'une perte différentielle, une perte « d'opportunité » par rapport à ce qu'il aurait pu gagner ailleurs. Mais il touchera encore un salaire positif dans la production. Même dans le cas peu probable d'un excédent de travail par rapport au sol, le travailleur gagne zéro et pas des salaires *négatifs*. Au contraire l'entrepreneur-capitaliste, l'individu qui loue les services des autres facteurs, peut subir et subit des pertes monétaires effectives à la suite de son activité entrepreneuriale.

C. Les services personnels destinés à la consommation

Une catégorie particulièrement importante d'entrepreneurs-travailleurs est celle des gens qui vendent des services personnels aux consommateurs. Ces travailleurs sont en général aussi des capitalistes. Les vendeurs de services de ce genre — médecins, avocats, artistes de concert, domestiques, etc. — sont des hommes d'affaires à leur compte qui, en plus de l'intérêt sur le capital qu'ils ont pu investir, perçoivent un

^e D'où la règle pratique de Mises : pour savoir qui est le vrai propriétaire (alors qu'il y a des salaires, des *stocks options*, etc.), il faut déterminer qui paiera les *pertes*. NdT.

salaires implicites « de dirigeant » pour leur travail.^{52,53} Ils touchent ainsi un type de revenu spécial : un revenu commercial presque exclusivement composé de revenus du travail. Nous pouvons appeler *travail direct* ce type d'activité, car il s'agit de travail utilisé *directement* en tant que bien de consommation et non de travail employé en tant que facteur de production. Et comme c'est un bien de consommation, le prix de ce service de travail est fixé directement par le marché.

La détermination du prix de ces biens sera similaire, du côté de la demande, à celle de tout bien de consommation. Les consommateurs classent les unités marginales du service sur leurs échelles de valeur et décident combien en acheter. Il y a toutefois une différence du côté de l'offre. Les courbes d'offre du marché de la plupart des biens de consommation sont des droites verticales car la vente du produit, *une fois fabriqué*, se fait sans coût pour l'entrepreneur. Il n'a pas d'usage alternatif pour lui. Le cas d'un *service personnel* est cependant différent. En premier lieu le loisir est un véritable choix alternatif au travail. En second lieu, en raison de l'unité du marché du travail, le travailleur peut partir vers un métier payant mieux et situé plus haut dans la structure de production si le revenu de sa profession est insatisfaisant. Il en résulte que la courbe d'offre, pour ce type de biens de consommation, sera probablement une courbe croissante plutôt plate.

Le vendeur de services, ou *travailleur direct*, touche comme tous les facteurs la valeur actualisée de son produit marginal (VAPM) aux yeux des consommateurs. Il allouera son travail à la branche, qu'elle soit située en haut ou en bas de la structure de production, où sa VAPM sera la plus élevée et où, par conséquent, son taux de salaire sera le plus grand. Les principes régissant l'allocation entre travail direct et indirect au sein de la production sont donc les mêmes que ceux qui régissent l'allocation entre les diverses branches de l'utilisation productive indirecte.

D. Calcul marchand et revenus implicites

Nous avons vu qu'un musicien ou un médecin touchent des salaires sans être des employés ; les salaires de chacun figurent de façon *impli-*

⁵² Comme l'importance de l'affaire qu'ils possèdent et des décisions qu'ils ont à prendre est relativement négligeable par rapport à leurs services de travail, nous pouvons négliger ici leur rente de décision.

⁵³ C'est un salaire de dirigeant, même s'il se peut que le propriétaire soit le seul employé. Il peut paraître étrange de classer un domestique comme quelqu'un qui est « à son compte », mais il n'est en réalité pas différent d'un médecin ou d'un avocat, dans la mesure où ces derniers vendent leurs services aux *consommateurs* et non aux capitalistes.

cite dans le revenu qu'ils touchent, même s'ils le perçoivent directement des consommateurs.

Dans le monde réel les différentes *fonctions* ne sont pas nécessairement remplies par des personnes différentes. La même personne peut être un propriétaire foncier et un travailleur. De même une firme particulière, ou plutôt son ou ses propriétaires, peuvent posséder le sol et participer à la production de biens du capital. Le propriétaire peut *également* diriger sa propre entreprise. En pratique les différentes sources de revenu ne peuvent être séparées qu'en se référant aux niveaux des revenus *tels qu'ils sont déterminés par les prix du marché*. Supposons par exemple qu'un homme possède une firme qui investit son capital, possède le sol foncier et produit un bien du capital, et qu'il dirige lui-même l'usine. Il perçoit un revenu net de 1000 onces d'or sur une période d'un an. Comment peut-il estimer les différentes *sources* de son revenu ? Supposons qu'il ait investi 5000 onces d'or dans l'affaire. Il regarde autour de lui dans l'économie et constate que ce qu'il peut assez bien qualifier de taux d'intérêt en vigueur, vers lequel tend l'économie, est de 5 %. Il conclut alors que 250 onces d'or de son revenu net représentaient le taux d'intérêt implicite. Puis il estime de manière approximative ce qu'il aurait touché en salaires de direction s'il était parti travailler pour une entreprise concurrente au lieu de s'impliquer dans cette affaire. Supposons qu'il estime que cela aurait représenté 500 onces d'or. Il étudie ensuite son sol brut. Qu'aurait-il touché pour ce sol s'il l'avait loué au lieu de l'utiliser lui-même dans son affaire ? Disons qu'il aurait pu toucher 400 onces de revenus locatifs pour le sol.

Or notre propriétaire a perçu un revenu monétaire net, comme propriétaire-foncier-capitaliste-travailleur-entrepreneur, de 1000 onces d'or au cours de l'année. Il estime alors ce que furent ses *coûts*, en termes monétaires. Ces coûts ne sont pas ses dépenses monétaires explicites, qui ont déjà été déduites lorsqu'il s'est agi de trouver son revenu net, mais ses dépenses implicites, c'est-à-dire les occasions perdues du fait de son engagement dans son entreprise. En faisant la somme de ces coûts, il trouve qu'elles se montent à :

250 onces d'or	en intérêt
500 onces d'or	en salaires
<u>400 onces d'or</u>	en rente
1150 onces d'or	de coûts d'opportunité au total.

Ainsi l'entrepreneur a subi une *perte* de 150 onces au cours de cette période. Si ses coûts d'opportunité avaient été inférieurs à 1000, il aurait réalisé un profit entrepreneurial.

Il est vrai que de telles estimations ne sont pas précises. Estimer ce qui aurait été perçu ne peut jamais être parfaitement précis. Mais cet outil de *calcul ex post* est indispensable. C'est la seule méthode dont dispose un individu pour guider ses décisions *ex ante*, ses actions futures. Grâce à ce calcul il peut se rendre compte qu'il connaît des pertes dans cette entreprise. Si les pertes continuent trop longtemps il sera obligé de transférer ses diverses ressources vers d'autres lignes de production. Ce n'est qu'au moyen de telles estimations qu'un propriétaire de plus d'un type de facteur de la firme peut déterminer en toute situation ses bénéfices ou ses pertes, puis allouer ses ressources en vue de la recherche des gains maximaux.

Un aspect très important de ce genre d'estimations des revenus implicites a été oublié : *il ne peut pas y avoir d'estimations implicites sans marché explicite !* En d'autres termes, quand un entrepreneur touche un revenu, il reçoit un ensemble complexe de divers revenus fonctionnels. Pour les isoler par le calcul, *il faut qu'il existe un marché extérieur auquel l'entrepreneur puisse se référer*. Ceci est un point extrêmement important car, comme nous allons bientôt le voir en détail, cela fixe une limite très importante à la taille potentielle relative d'une firme isolée sur le marché.

Revenons ainsi un moment à notre vieil exemple hypothétique où chaque firme est possédée conjointement par tous les propriétaires de ses facteurs. Dans ce cas il n'y a pas de séparation du tout entre travailleurs, propriétaires fonciers, capitalistes et entrepreneurs. Il ne serait donc pas possible de séparer les revenus salariaux des revenus d'intérêt ou de rente, ou des profits réalisés. Et nous en arrivons maintenant finalement à la raison pour laquelle l'économie ne peut pas être entièrement constituée de telles firmes (appelées « coopératives de production »).⁵⁴ En effet, sans marché extérieur pour les taux de salaire, les rentes et l'intérêt, les entrepreneurs ne disposeraient d'aucune méthode rationnelle pour allouer les facteurs conformément aux souhaits des consommateurs. Personne ne saurait où il pourrait allouer son sol ou son travail en vue d'obtenir le maximum de gains monétaires. Aucun entrepreneur ne saurait comment arranger les facteurs suivant la combinaison la plus productrice de valeur afin de réaliser le plus grand profit. Il ne pourrait pas y avoir d'efficacité dans la production parce que la connaissance préalable manquerait. Le système productif serait en plein chaos et tout le monde, que ce soit en tant que consommateur ou en tant que producteur, en se-

⁵⁴ Une autre raison pour laquelle une économie de coopératives de production ne pourrait pas calculer est que chaque facteur originel serait lié de manière indissociable à une ligne de production spécifique. Il ne peut y avoir de calcul là où tous les facteurs sont purement spécifiques.

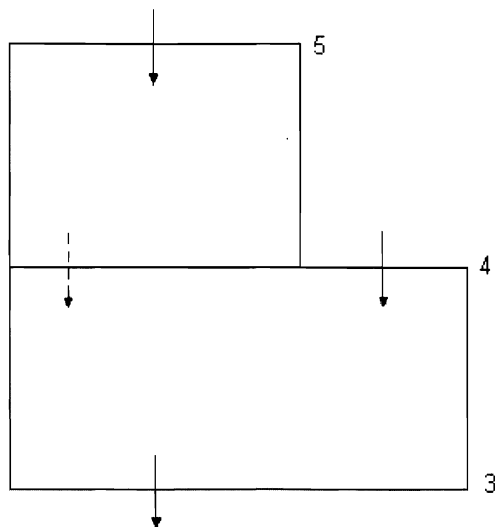
rait pénalisé. Il est clair qu'un monde de coopératives de production signifierait l'effondrement pour toute économie autre que la plus primitive, parce qu'il ne pourrait pas calculer et donc pas arranger les facteurs productifs en vue de satisfaire les désirs des consommateurs et ainsi d'offrir les revenus les plus élevés aux producteurs.

E. Intégration verticale et taille de la firme

Dans une économie libre il *existe* des marchés explicites pour le temps, le travail et la rente foncière. Il est clair qu'alors qu'un monde de coopératives de production conduirait au chaos total, avant que cela n'arrive d'autres points critiques introduiraient pour ainsi dire des *îlots de chaos* dans le système productif. Supposons ainsi que les travailleurs soient distincts des capitalistes mais que *tous* les capitalistes possèdent leur propre sol brut. Supposons en outre que pour une raison ou pour une autre aucun capitaliste ne soit capable de louer son sol à une *autre* entreprise. Dans ce cas le sol, un capital particulier et un processus de production seraient indissociablement liés entre eux. Il n'y aurait aucune méthode rationnelle d'allocation du sol à la production car il n'y aurait aucun prix explicite nulle part. Comme les producteurs auraient à subir de lourdes pertes, *le marché libre ne laisserait jamais une telle situation se produire*. Le marché libre tend en effet toujours à orienter les affaires de telle sorte que les entrepreneurs fassent le plus grand profit en servant le consommateur au mieux et le plus efficacement possible. Comme l'absence de calcul entraîne de graves défauts dans le système, elle cause aussi de lourdes pertes. Une telle situation (l'absence de calcul) ne se produira donc jamais sur un marché libre, en particulier après qu'une économie avancée aura déjà développé le calcul et un marché.

Si cela est vrai pour des cas comme celui d'un monde de coopératives de production sans marché de la location, cela vaut aussi à plus petite échelle pour « l'intégration verticale » et la taille d'une entreprise. Il y a intégration verticale lorsqu'une firme ne produit pas seulement à un stade de production *unique* mais sur deux stades ou davantage. Prenons l'exemple d'une entreprise qui devient suffisamment grande pour acheter du travail, du sol et des biens du capital du cinquième ordre, puis travailler sur ces biens du capital afin d'obtenir des biens du capital du quatrième ordre. Puis, dans une autre usine, elle travaille sur ces biens du quatrième ordre jusqu'à ce qu'ils deviennent des biens du troisième ordre. Ensuite elle vend le produit du *troisième* ordre. L'intégration verticale allonge bien entendu la période de production pour *n'importe quelle* firme, c'est-à-dire qu'elle augmente le temps s'écoulant jusqu'à ce que *la firme* puisse récupérer son investissement dans le processus de production. Le rendement d'intérêt couvre alors la durée de deux stades ou

davantage et non plus d'un seul.⁵⁵ Une question importante est toutefois ici en jeu. C'est le rôle des revenus implicites et du calcul au sein d'une firme verticalement intégrée. Prenons le cas de la firme intégrée correspondant à la figure 65.



**Figure 65 : Mouvement des biens et des services
au sein d'une firme verticalement intégrée**

La figure 65 décrit une firme verticalement intégrée : les flèches représentent le mouvement des biens et des services (pas celui de la monnaie). La firme achète des facteurs du sol et du travail à la fois au cinquième et au quatrième stades ; elle fabrique elle-même les biens du capital du quatrième ordre et les utilise dans une autre usine pour obtenir un bien d'ordre inférieur. Ce mouvement *interne* à l'entreprise est illustré par la flèche en pointillés.

Une telle firme utilise-t-elle le calcul en son propre sein, et si oui comment ? Oui. L'entreprise fait comme si elle se *vendait à elle-même* le bien du capital de quatrième ordre. Elle sépare son revenu net en tant que productrice d'un bien du capital de quatrième rang de son rôle de producteur d'un bien du capital de troisième rang. Elle calcule le revenu net de chaque division de l'entreprise et alloue les ressources en fonction des

⁵⁵ Nous pouvons remarquer que l'intégration verticale tend à réduire la demande de monnaie (qui permet de franchir le passage entre les différents stades) et donc à réduire le pouvoir d'achat de l'unité monétaire. Sur l'effet de l'intégration verticale sur l'analyse de l'investissement et sur la structure de production, voir Hayek, *Prices and Production*, pp. 62-68.

pertes et des profits réalisés dans chaque division. *Elle n'est capable d'effectuer un tel calcul interne que parce qu'elle peut se référer à un prix de marché explicite existant pour le bien du capital d'ordre quatre.* Autrement dit une firme ne peut estimer de manière précise les pertes et les profits qu'elle fait au cours d'un stade de son activité qu'en trouvant le prix *implicite* de son produit interne, et elle ne peut le faire que si un prix de marché *explicite* pour ce produit existe ailleurs.

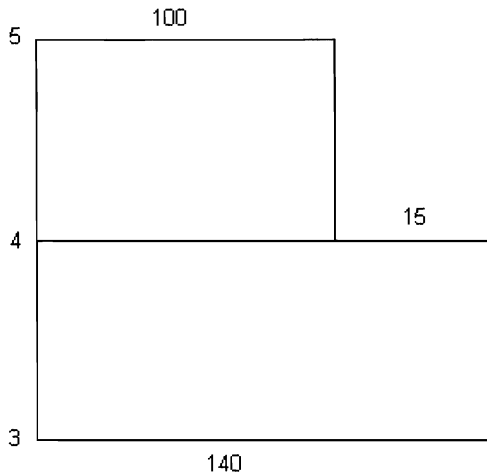


Figure 66 : Calcul au sein d'une firme intégrée

Pour illustrer, supposons qu'une firme soit verticalement intégrée sur deux stades, chacun s'étendant sur une durée d'un an. Le taux d'intérêt général de l'économie tend vers 5 % (par an). Cette firme particulière, disons la Compagnie manufacturière Jones, achète et vend ses facteurs comme montré sur la figure 66. Cette entreprise intégrée verticalement achète des facteurs du cinquième rang pour 100 onces et des facteurs originels du quatrième rang pour 15 onces ; elle vend le produit final à 140 onces.

Il *semble* qu'elle ait tiré un profit entrepreneurial confortable de ses activités, mais peut-elle déterminer quel(s) stade(s) est à l'origine de cette rentabilité ? S'il existe un marché extérieur pour le produit du stade que la firme a intégré (le stade 4), la Compagnie manufacturière Jones est capable de calculer la rentabilité des différents *stades* de son activité. Supposons par exemple que le prix du bien du capital du quatrième ordre soit de 103 onces sur le marché extérieur. La Compagnie Jones estime alors le prix *implicite* de ce produit intermédiaire à ce qu'il *aurait rapporté sur le marché* s'il y avait été vendu. Ce prix sera à peu près de 103

onces.⁵⁶ En supposant que le prix soit estimé à 103, la quantité totale de monnaie dépensée en facteurs par l'usine Jones d'ordre inférieur est de 15 (explicitement, en facteurs originels) plus 103 (implicitement, en biens du capital) soit un total de 118.

Maintenant la Compagnie Jones peut calculer les profits ou les pertes de *chaque* stade de son activité. Le stade « supérieur » a acheté pour 100 onces de facteurs et les a « vendu » à 103 onces. Elle a rapporté un rendement de 3 % sur son investissement. Le stade inférieur a acheté ses facteurs à 118 onces et a vendu le produit à 140 onces, soit un rendement de 29 %. Il est évident que la Compagnie, au lieu de jouir d'une rentabilité générale, subit une perte entrepreneuriale de 2 % au stade le plus précoce et réalise un profit de 24 % au stade suivant. Le sachant, elle transférera des ressources du stade supérieur au stade inférieur conformément à leur rentabilité respective — et donc conformément aux désirs des consommateurs. Elle abandonnera peut-être totalement le stade supérieur, en achetant le bien du capital à une entreprise extérieure et en concentrant ses ressources sur le marché plus rentable du stade inférieur.

Supposons au contraire qu'il n'y ait pas de marché extérieur, c'est-à-dire que la Compagnie Jones soit la seule à produire le bien intermédiaire. Dans ce cas elle n'aurait aucun moyen de savoir quel stade a été dirigé de manière rentable et lequel ne l'a pas été. Elle n'aurait donc aucun moyen de savoir comment allouer les facteurs entre les différents stades. Il n'y aurait aucune façon d'estimer le moindre prix implicite ou le moindre coût d'opportunité pour le bien du capital de ce stade particulier. Toute estimation serait parfaitement arbitraire et n'aurait aucun lien valable avec les conditions économiques. Bref, s'il n'y avait pas de marché pour un produit et que tous ses échanges étaient internes, il n'y aurait aucune possibilité pour une entreprise ou pour qui que ce soit d'autre de déterminer le prix du bien. Une firme peut estimer un prix implicite lorsqu'il existe un marché extérieur ; mais lorsque ce dernier est absent, il ne peut y avoir de prix pour le bien, que ce prix soit implicite ou explicite. Tout chiffre ne serait qu'un symbole arbitraire. Incapable de calculer un prix, la firme ne pourrait pas allouer de manière rationnelle les facteurs et les ressources entre les stades.

Comme le marché libre tend toujours à établir le type de production le plus efficace et le plus rentable (quel que soit le type de bien, la méthode de production, l'allocation des facteurs ou la taille de la firme),

⁵⁶ Le prix implicite, ou coût d'opportunité de vente à soi-même, pourrait être inférieur au prix existant du marché, car l'entrée sur le marché de la Compagnie Jones pourrait faire baisser le prix du bien, par exemple à 102 onces. Il n'existerait toutefois absolument aucune manière d'estimer le prix implicite s'il n'y avait pas de marché extérieur ou de prix extérieur.

nous devons en conclure que l'intégration verticale complète de la production d'un bien du capital ne peut jamais avoir lieu sur le marché libre (au delà du stade primitif). *Pour chaque bien du capital il doit y avoir un marché donné sur lequel les firmes achètent et vendent le bien.* Il est évident que cette loi économique *fixe un maximum fini à la taille relative de toute firme sur le marché libre.*⁵⁷ En raison de cette loi, les firmes ne peuvent pas être fondues ou cartelisées dans une intégration verticale complète des stades ou des produits. En raison de cette loi il ne pourra jamais y avoir de Grand Cartel Unique régnant sur toute l'économie ou des fusions continues jusqu'à ce qu'une Grande Firme Unique possède tous les actifs de l'économie. La force de cette loi s'intensifie à mesure que la sphère de l'économie augmente et que les îlots de chaos non calculables gonflent jusqu'à atteindre les proportions de masses et de continents. A mesure que le domaine de l'incalculable s'accroît, le niveau d'irrationalité, de mauvaises allocations, de pertes, d'appauvrissement, etc., monte. Avec un *seul* propriétaire ou un *seul* cartel pour tout le système productif, il n'y aurait plus aucune zone de calcul possible et donc le chaos économique complet prévaudrait.⁵⁸

Le calcul économique devient de plus en plus important à mesure que l'économie se développe et progresse, que les stades et la complexité du type et de variété des biens du capital augmentent. La préservation des *marchés* pour tous les biens du capital et les autres biens de production est donc de plus en plus importante pour assurer le maintien d'une économie avancée.

Notre analyse permet d'étendre le fameux débat sur la possibilité du calcul économique dans un régime socialiste, lancé par le professeur Ludwig von Mises il y a 40 ans.⁵⁹ Mises, qui eut le dernier ainsi que le

⁵⁷ Concernant la taille d'une firme, voir l'article stimulant de R.H. Coase, « The Nature of the Firm » dans *Readings in Price Theory*, édité par in George J. Stigler et Kenneth E. Boulding (Chicago : Richard D. Irwin, 1952), pp. 331-351. Dans un passage éclairant Coase souligne que « la planification [étatique] est imposé à l'industrie alors que les firmes surgissent volontairement parce qu'elles représentent une méthode d'organisation de la production plus efficace. Dans un système concurrentiel il existe un 'optimum' de planification. » *Ibid.*, note de la page 335.

⁵⁸ L'importance est mise ici sur les biens du capital parce qu'ils sont le produit pour lequel le problème du calcul devient important. Les biens de consommation en soi ne constituent pas un problème parce qu'il y aura toujours de nombreux consommateurs achetant des biens et que les biens de consommation auront donc toujours un marché.

⁵⁹ Voir la présentation classique de la situation dans Ludwig von Mises, « Economic Calculation in the Socialist Commonwealth, » reproduit dans *Collectivist Economic Planning*, édité par F.A. Hayek (Londres : George Routledge

premier mot de l'affaire, a démontré de manière irréfutable qu'un système économique socialiste ne pouvait pas calculer, car il lui manquerait un marché et donc des prix pour les biens de production et plus particulièrement pour les biens du capital.⁶⁰ Nous voyons maintenant que, paradoxalement, la raison pour laquelle une économie socialiste ne peut pas calculer n'est *pas* spécifiquement parce qu'elle est socialiste ! Le socialisme est le système où l'État prend par la force le contrôle de tous les moyens de production de l'économie. La raison de l'impossibilité du calcul dans un régime socialiste est qu'un *agent unique* ne peut pas posséder ou diriger l'emploi de toutes les ressources de l'économie. Il devrait être clair qu'il ne fait aucune différence que cet agent soit l'État, un individu privé ou un cartel privé. Dans tous ces cas il n'y a aucune possibilité de calcul où que ce soit dans la structure de production, car les processus de production ne seraient qu'internes et sans marchés. Il n'y aurait pas de calcul et donc l'irrationalité économique totale ainsi que le chaos prévaudraient, que ce propriétaire unique soit l'État ou des personnes privées.

La différence entre le cas de l'État et le cas privé est que notre loi économique interdit pour toujours que des gens instaurent un tel système dans une société de marché libre. Des maux bien moindres empêchent les entrepreneurs de mettre en place ne serait-ce que des îlots où l'on ne pourrait pas calculer, pour ne pas parler d'un cumul infini de telles erreurs éliminant totalement toute possibilité de calcul. Mais l'État ne suit pas et ne peut pas suivre les guides du profit et de la perte : la crainte des pertes ne retient pas ses fonctionnaires de mettre en œuvre des cartels globaux pour une ou plusieurs productions intégrées verticalement. L'État est libre de se lancer dans le socialisme sans tenir compte de telles questions. Alors qu'il n'y a donc aucune possibilité d'économie ne comptant qu'une seule firme, ni même de production verticalement inté-

& Sons, 1935), pp. 87–130. Voir aussi dans ce volume de Hayek les autres essais de Hayek, Pierson et Halm. Mises a peaufiné son argument dans *Socialism* (2ème édition ; New Haven: Yale University Press, 1951), pp. 135–163, et réfute des critiques plus récentes dans *Human Action*, pp. 694–711 [*L'Action humaine*, pp. 734–752]. Hormis ces ouvrages, le meilleur livre traitant du sujet du calcul économique en régime socialiste est Trygve J.B. Hoff, *Economic Calculation in the Socialist Society* (Londres : William Hodge, 1949). Voir aussi F.A. Hayek, « Socialist Calculation III, the Competitive 'Solution' » dans *Individualism and the Economic Order*, pp. 181–208, ainsi que le remarquable essai d'Henry Hazlitt, écrit sous la forme d'une fiction, *The Great Idea* (New York : Appleton-Century-Crofts, 1951).

⁶⁰ Il est remarquable que tant d'auteurs anti-socialistes n'ait jamais pris conscience de ce point crucial.

grée dans une firme, la tentative d'instaurer le socialisme par l'État présente un grand danger. Une analyse plus détaillée de l'État et de l'intervention étatique sera faite au chapitre 12 du présent ouvrage.

Une curieuse légende est devenue très populaire parmi les auteurs du camp socialiste du débat sur le calcul économique. Elle est la suivante : Mises, dans son article initial, avait affirmé que « théoriquement » il ne pourrait pas y avoir de calcul économique dans un régime socialiste ; Barone a démontré mathématiquement que cela est faux et que le calcul est possible ; Hayek et Robbins ont concédé la validité de cette preuve mais ont ensuite prétendu que le calcul ne serait pas possible « en pratique ». La conclusion est que l'argument de Mises a été réfuté et que tout ce dont le socialisme a besoin, c'est de quelques dispositifs pratiques (peut-être des machines calculatrices) ou de conseillers économiques afin de permettre le calcul et la « résolution des équations ».

Cette légende est presque entièrement fausse du début à la fin. Premièrement la dichotomie entre « théorie » et « pratique » est une fausse dichotomie. En économie tous les arguments sont théoriques. Et comme l'économie traite du monde réel, ces arguments théoriques sont par leur nature également des arguments « pratiques ».

La fausse dichotomie étant écartée, la véritable nature de la « démonstration » de Barone apparaît. Elle n'est pas tant « théorique » que sans intérêt. La preuve-par-la-liste-des-équations-mathématiques n'est pas du tout une preuve. Elle ne s'applique au mieux qu'à l'économie en rotation constante. Évidemment la totalité de notre discussion du problème du calcul s'applique au monde réel et *uniquement à lui. Il ne peut pas y avoir de problème de calcul dans l'ERC car aucun calcul n'y est nécessaire*. A l'évidence il n'est pas nécessaire de calculer des profits ou des pertes quand toutes les données futures sont connues dès le début et qu'il *n'y a ni profits ni pertes*. Dans l'ERC, la meilleure allocation des ressources se fait automatiquement. Que Barone ait démontré que la difficulté liée au calcul n'existe pas dans l'ERC n'est pas une solution : c'est tout simplement une mise en forme mathématique de l'évidence.⁶¹ La difficulté du calcul ne s'applique qu'au monde réel.⁶²

⁶¹ Loin d'avoir été réfuté, Mises avait déjà disposé de cet argument dans son article initial. Voir Hayek, *Collectivist Economic Planning*, p. 109. De plus, l'article de Barone avait été écrit en 1908, 12 ans avant celui de Mises. Une lecture attentive de l'article initial de Mises révèle en fait qu'il y avait réfuté presque toutes les prétendues « solutions » qui ont été présentées plusieurs décennies plus tard comme de « nouvelles » tentatives de réfutation de son argumentaire.

⁶² Une partie de la confusion vient de la position malencontreuse prise par deux disciples de Mises dans ce débat — Hayek et Robbins. Ces derniers

4. L'économie de la localisation et des relations spatiales

Une subdivision très populaire de l'économie concerne le « commerce international ». Sur un marché totalement libre, comme celui que nous analysons dans la majeure partie de cet ouvrage, il n'existe pas de problème de « commerce international ». Les nations peuvent en effet continuer à exister comme expressions culturelles, mais pas en tant qu'unités économiques. Comme il n'y aurait pas de barrières commerciales ou autres entre les nations, ni de différences monétaires, le « commerce international » deviendrait un simple appendice de l'étude générale du commerce entre différents endroits. Il serait sans importance que le commerce se fasse au sein ou en dehors d'une nation.⁶³

Les lois du marché libre que nous avons énoncées s'appliquent par conséquent à l'ensemble du marché, c'est-à-dire au « monde » ou au « monde civilisé ». Dans le cas d'un pays totalement isolé, les lois s'appliqueraient dans cette région. Le taux d'intérêt pur tendra ainsi à s'uniformiser dans le monde entier, les prix du même bien tendront à être partout uniformes et par conséquent il en sera de même pour les salaires concernant le même type de travail.

Les taux de salaire tendront à s'uniformiser pour le même travail entre les différentes zones géographiques, exactement de la même façon qu'entre les industries ou entre les firmes. Toute différence temporaire poussera les travailleurs à partir des zones à bas salaires vers les zones à hauts salaires et les entreprises à quitter les secondes pour les premières, jusqu'à ce qu'un équilibre soit atteint. Une fois encore, tout comme dans le cas plus général considéré plus haut, les travailleurs peuvent éprouver un sentiment particulier, positif ou négatif, à travailler dans une certaine *région*, tout comme nous avons vu qu'ils peuvent en avoir à travailler dans une certaine industrie. Il se peut qu'il y ait un bénéfice psychique général à vivre et à travailler à un certain endroit et une désutilité psy-

avaient affirmé qu'un gouvernement socialiste ne pourrait pas calculer parce qu'il ne pourrait tout simplement pas résoudre les millions d'équations qui seraient nécessaires. Ceci les a laissés à la merci à la réplique évidente que de nos jours, avec les ordinateurs ultra-rapides dont peut disposer le gouvernement, cette objection pratique n'est plus pertinente. En réalité le travail de calcul rationnel n'a rien à voir avec le calcul d'équations. Personne n'a besoin de se soucier « d'équations » dans la vie réelle, en dehors des économistes mathématiciens. Cf. Lionel Robbins, *The Great Depression* (New York : Macmillan & Co., 1934), p. 151, et Hayek dans *Collectivist Economic Planning*, pp. 212 et suivante.

⁶³ Voir Gottfried von Haberler, *The Theory of International Trade* (Londres : William Hodge, 1936), pp. 3-8.

chique liée au travail dans un autre lieu donné. Comme c'est le salaire *psychique* et non le salaire monétaire qui est égalisé, les taux de salaire monétaires seront égalisés à travers le monde *plus* ou *moins* des composantes de lien psychique positif ou négatif.

Le fait que le prix de chaque bien soit uniforme dans le monde repose sur une définition précise du terme de « bien ». Supposons par exemple que le blé soit cultivé dans le Kansas et que la majorité des consommateurs de blé se trouvent à New York. Le blé au Kansas, même prêt à être expédié, n'est *pas* le même bien que le blé à New York. Il peut s'agir du même composé physico-chimique mais ce n'est pas le même *bien* vis-à-vis de sa valeur d'usage objective pour les consommateurs. Bref, le blé au Kansas est un bien du capital de stade plus élevé que le blé à New York (lorsque le consommateur habite New York et non au Kansas). Transporter le blé à New York est un stade du processus de production. Le prix du blé au Kansas tendra donc à être égal au prix à New York *moins* les coûts de transport nécessaires du Kansas à New York.

Qu'est ce qui détermine comment les gens et les entreprises seront distribués à la surface de la terre ? A l'évidence le facteur principal est la productivité marginale du travail. Elle diffèrera d'un lieu à l'autre en fonction de la distribution des ressources naturelles et de celle de l'équipement en capital hérité des générations précédentes. Un autre facteur influençant le lieu de résidence sera le lien positif ou négatif vis-à-vis de certaines régions, comme nous l'avons vu plus haut. La dispersion effective sur la surface du globe est principalement due à la distribution des terres productives et des ressources naturelles à la surface de la terre. Cela a constitué l'une des principales forces ayant limité la concentration de l'industrie, la taille de chaque firme et la population dans les régions purement industrielles.⁶⁴

En réfléchissant à l'emplacement d'une industrie, les entrepreneurs doivent tenir compte des coûts de transport des sites de matières premières aux centres où se situe la population consommatrice. Certaines régions du monde tendront à avoir des coûts de transport plus élevés que d'autres. Le blé est plus éloigné à New York qu'au Kansas et le théâtre se situe plus loin au Kansas. Certaines régions peuvent bénéficier de

⁶⁴ Voir Mises, *Human Action* [L'Action humaine] :

« Le fait que la production des matières premières et alimentaires ne peut pas être centralisée, ce qui oblige les gens à se disperser dans les diverses parties du monde, impose aussi aux industries de transformation un certain degré de décentralisation. Cela conduit forcément à considérer les problèmes de transport comme un facteur particulier des coûts de production. Les frais de transport doivent être mis en balance avec les économies que permettrait une spécialisation plus poussée. » (pp. 341-342 [p. 363 pour la traduction])

coûts de transport plus faibles pour la majorité des biens de consommation, alors que d'autres peuvent connaître des coûts de transport plus élevés. Ainsi l'Alaska connaîtra probablement des coûts de transport plus lourds pour ses biens de consommation que des régions moins éloignées comme San Francisco, même si le pouvoir d'achat et les prix sont uniformes à travers le monde. Il en résulte que la « composante coût » pour quelqu'un travaillant en Alaska représentera une certaine quantité positive. En raison du problème du transport, le même salaire monétaire en Alaska permettra d'acheter moins de biens qu'à San Francisco. Cette hausse du « coût de la vie » introduit une composante coût positive dans le salaire, de sorte que pour un travail similaire un travailleur réclamera un salaire monétaire plus élevé pour travailler en Alaska.

Si les coûts liés à une zone géographique sont particulièrement élevés ou faibles, une composante coût positive ou négative sera associée au taux de salaire dans cette région. Au lieu de dire que les taux de salaire monétaires seront égalisés à travers le monde pour le même type de travail, nous devons plutôt dire qu'il existera une tendance à l'égalisation des taux de salaire monétaires *plus* ou *moins* la composante d'attachement sentimental et *plus* ou *moins* la composante coût, liée à chaque région géographique.⁶⁵

Le pouvoir d'achat de l'unité monétaire sera également égalisé à travers le monde. Ce cas sera traité plus loin au chapitre 11 sur la monnaie.

La tendance d'une économie de marché en croissance est bien entendu de faire baisser les coûts de transport, c'est-à-dire d'accroître la productivité du travail dans le domaine des transports. Toutes choses égales par ailleurs, les composantes coût tendent donc à devenir relativement moins importantes avec le progrès de l'économie.

Nous avons vu qu'un « bien » doit être considéré comme homogène quant à la *valeur d'usage*, et non quant à la substance physique.⁶⁶ Le blé au Kansas était un bien différent du blé à New York. Certains économistes ont pris la loi suivant laquelle tous les biens tendaient à avoir un prix uniforme à travers l'ensemble de l'économie mondiale comme signifiant que toutes les choses *physiquement* homogènes auront le même prix. Mais une différence de lieu par rapport aux consommateurs fait un bien différent d'une chose physiquement identique. Supposons par exemple que deux firmes produisent un certain produit, disons du ciment, et que

⁶⁵ Voir Mises, *Human Action*, pp. 622–624 [*L'Action humaine*, pp. 659–660].

⁶⁶ Sur les conséquences importantes de cette analyse « misésienne » de la théorie du « commerce international », cf. non seulement l'ouvrage *Theory of Money and Credit* de Mises mais aussi l'excellent, quoique négligé, livre de Chi-Yuen Wu, *An Outline of International Price Theories* (Londres : George Routledge & Sons, 1939), pp. 115, 233–235, et *passim*.

l'une se situe à Rochester et l'autre à Détroit. Imaginons que la majorité des consommateurs de ciment se trouvent à New York.

Appelons *Cr* le ciment produit à Rochester, et *Cd* le ciment produit à Détroit. A l'équilibre, le prix de *Cr* à New York sera égal au prix de *Cr* à Rochester plus les frais de transport de Rochester à New York. De même, à l'équilibre, le prix de *Cd* à New York sera égal au prix de *Cd* à Détroit plus les frais de transport de Détroit à New York. Quels seront les prix du ciment qui seront égaux *entre eux* à l'équilibre ? De nombreux auteurs affirment que le prix de *Cr* à Rochester sera égal au prix de *Cd* à Détroit, c'est-à-dire que « les prix à la sortie d'usine », ou « prix FOB » (franco à bord), du ciment seront égaux dans les deux localités à l'équilibre. Mais il est clair que ces auteurs pratiquent la confusion consistant à traiter d'un « bien » au sens technique et non au sens de la valeur d'usage.⁶⁷

Nous devons, en résumé, prendre le point de vue du *consommateur* — celui qui utilise le bien — et il se trouve à New York. De son point de vue le ciment de Détroit est un bien très différent du ciment de Rochester, car Rochester est plus près de lui et que les frais de transport sont plus grands depuis Détroit. De son point de vue, les biens *homogènes* sont : *Cr* à New York et *Cd* à New York. D'où qu'il vienne, le ciment à *l'endroit où le consommateur doit l'utiliser* constitue le bien homogène pour lui.

Par conséquent, à l'équilibre, c'est le prix de *Cr* à New York qui sera égal au prix de *Cd* à New York — et ce sont les « prix à la livraison » du ciment pour le consommateur.⁶⁸ En substituant cette égalité dans les équations précédentes, nous voyons qu'elle implique que le prix de *Cr* à Rochester, augmenté des frais de transport de Rochester à New York, sera égal au prix de *Cd* à Détroit, augmenté des frais de transport de Détroit à New York. Les coûts de transport sont immédiatement calculables

⁶⁷ Cette erreur est à la racine des attaques portées à l'encontre du « système des prix à la livraison » (*basing-point system*) pour déterminer les prix dans certaines industries. Les critiques supposent qu'un *prix uniforme* signifie un prix uniforme à la sortie des différentes usines, alors qu'il implique en réalité l'uniformité des « prix à la livraison » des diverses entreprises pour tout *centre de consommation* donné. Sur la question des prix à la livraison, voir aussi l'analyse faite dans *United States Steel Corporation T.N.E.C. Papers* (New York : United States Steel Corporation, 1940), II, pp. 102-135.

⁶⁸ Dans un but de simplification, nous avons omis les consommateurs de Rochester, de Détroit et d'ailleurs, mais la même loi s'applique pour eux. Pour les consommateurs de Rochester et de Détroit, à l'équilibre :

$P(Cr)$ à Rochester = $P(Cd)$ à Rochester, et
 $P(Cr)$ à Detroit = $P(Cd)$ à Detroit, etc.

à tout instant et, *ceteris paribus*, ils seront plus élevés pour les longues distances. Dit autrement, à l'équilibre sur le marché libre, le prix de *Cr* à Rochester est égal au prix de *Cd* à Détroit *augmenté* de la *différence* des frais de transport entre la distance la plus longue et la distance la plus courte par rapport au consommateur. En généralisant, *le « prix usine » du ciment venant d'une distance plus proche du consommateur sera égal au « prix usine » du ciment provenant de la distance la plus éloignée augmenté de la différence des frais de transport.* Ceci s'applique non seulement au ciment mais à tous les produits du système économique, pas uniquement aux produits au service des consommateurs finals mais aussi à ceux destinés à être « consommés » par les capitalistes d'un ordre inférieur.

A mesure que les firmes s'éloignent du consommateur, il leur devient impossible de rester dans la course à moins que leurs coûts moyens à la sortie d'usine ne soient suffisamment bas par rapport à ceux de leurs concurrents pour compenser les frais de transports accrus. Cela n'est pas, comme on pourrait le penser, une « pénalité » imposée à la « supériorité technique » de la firme éloignée, car cette dernière est inférieure sur le plan du facteur économique important qu'est le lieu de résidence. C'est précisément ce mécanisme qui aide à déterminer l'emplacement des firmes et qui assure que les firmes seront situées de manière économique par rapport au consommateur. L'influence du facteur de la différence de lieu sur le prix d'un produit dépendra bien entendu de la proportion que les frais de transport représentent par rapport aux autres coûts liés à la production du bien. Plus cette proportion est élevée, plus la différence sera grande.

Une entreprise située plus près du marché des consommateurs possède par conséquent un avantage spatial qui lui est conféré par sa situation géographique. Pour des coûts identiques à ceux de ses concurrents dans les autres domaines, elle réalise un profit découlant de son meilleur emplacement. Les bénéfices liés à l'emplacement seront imputés à la valeur « site » du sol sur lequel se situe l'usine. Le propriétaire du site touche la valeur de son produit marginal. Par conséquent les bénéfices d'une firme résultant de l'amélioration de son avantage géographique, ainsi que les pertes résultant d'un désavantage géographique, reviendront, sous la forme d'un changement de la rente foncière et de la valeur capitalisée, au propriétaire du site spécifique, que ce soit la firme elle-même ou quelqu'un d'autre.

5. Une remarque concernant le sophisme de la « distribution »

Depuis l'époque des premiers économistes classiques, de nombreux auteurs ont débattu de la « théorie de la distribution » comme si elle était totalement séparée et isolée de la théorie de la production.⁶⁹ Or nous avons vu que la théorie de la « distribution » est tout simplement la théorie de la production. Ceux qui reçoivent un revenu touchent un salaire, une rente, un intérêt et des hausses de la valeur capitalisée ; et ces revenus sont le prix des facteurs productifs. La théorie du marché détermine les prix et les revenus allant aux facteurs productifs, déterminant ainsi aussi la « distribution fonctionnelle » des facteurs. La « distribution individuelle » — la somme monétaire que touche chaque individu dans le système productif — est à son tour déterminée par les fonctions que lui ou les biens qu'il possède remplissent dans ce système. Il n'y a pas de séparation entre la production et la distribution et c'est de manière complètement erronée que certains auteurs traitent du système productif comme si les producteurs entassaient leur production sur une certaine pile, que l'on distribuerait plus tard d'une certaine façon aux individus de la société. La « distribution » est simplement l'autre face de la production sur le marché. Beaucoup de gens critiquent le marché libre comme suit : Oui, nous sommes d'accord pour dire que la production et les prix seront alloués sur le marché libre de façon à servir au mieux les besoins des consommateurs. Mais cette loi est nécessairement basée sur *une distribution initiale donnée du revenu* entre les consommateurs ; certains consommateurs partent avec très peu d'argent, d'autres avec beaucoup. Le système du marché de la production ne pourrait être recommandé que si la distribution originelle du revenu reçoit notre approbation.

Cette distribution initiale du revenu (ou plutôt des actifs monétaires) ne sort toutefois pas du vide. Elle aussi était la conséquence nécessaire d'une allocation par le marché des prix et de la production. Elle était la conséquence de la satisfaction des besoins des consommateurs précédents. Ce n'était pas une distribution arbitrairement donnée mais une distribution elle-même issue de la satisfaction des besoins des consommateurs. Elle aussi était inextricablement liée à la production.

Comme nous l'avons vu au chapitre 2, la propriété actuellement possédée par un individu n'a pu en définitive être obtenue que par l'un des moyens suivants : par la production personnelle, l'échange volontaire contre une production personnelle, en trouvant et en étant le premier à

⁶⁹ Pour une critique de certains aspects de cette séparation dans la « nouvelle économie du bien-être », voir B.R. Rairkar, « Welfare Economics and Welfare Criteria, » *Indian Journal of Economics*, juillet 1953, pp. 1-15.

utiliser un sol non encore approprié, ou par le vol d'un producteur. Sur un marché libre seuls les trois premiers ont lieu, de sorte que toute « distribution » servie par les producteurs était elle-même le résultat de la libre production et du libre échange.

Supposons cependant qu'à une certaine époque passée la majorité des riches consommateurs avaient acquis leur propriété par le vol et non en servant d'autres consommateurs sur le marché libre. Ceci n'introduit-il pas un « vice de forme » dans l'économie de marché, puisque les producteurs futurs devront satisfaire des demandes provenant de revenus injustes ?

La réponse est qu'après la période initiale l'effet de revenus injustes sera de moins en moins important. Afin de conserver et d'accroître leurs gains bien mal acquis, les premiers voleurs, une fois l'économie libre instaurée, doivent investir et récupérer leurs fonds de manière à servir correctement les consommateurs. S'ils ne sont pas faits pour cette tâche, et leurs exploits prédateurs ne les y ont certainement pas préparés, alors des pertes entrepreneuriales réduiront leurs actifs et les transféreront à d'autres producteurs plus capables.

6. Un résumé du marché

L'explication du système de l'économie libre constitue un grand édifice architectural. En partant de l'action humaine et de ses conséquences, en poursuivant par les échelles de valeur individuelles et l'économie monétaire, nous avons démontré que la quantité de biens produits, le prix des biens de consommation, le prix des facteurs de production, le taux d'intérêt, les pertes et les profits, pouvaient tous être expliqués par le même appareil déductif. Étant donné un stock de facteurs du sol et du travail, étant donnés les biens du capital hérités du passé, étant données les préférences temporelles individuelles (et, plus largement, les connaissances techniques), alors la structure et la production totale des biens du capital sont déterminées. Les préférences individuelles fixent les prix des divers biens de consommation et les combinaisons possibles des divers facteurs déterminent les courbes de productivité marginale en valeur de ces facteurs. Au bout du compte la valeur du produit marginal revenant aux biens du capital se décompose en revenus fonciers, en revenus du travail et en intérêt sur le temps. Le point auquel s'établira un facteur du sol ou du travail sur sa courbe de VAPM sera déterminé par le stock disponible. Comme chaque facteur opérera dans une région de rendements physiques décroissants et certainement de rendements en valeur décroissants, toute augmentation du stock du facteur, toutes choses égales par

ailleurs, aboutira à un point de VAPM plus bas. Les points d'intersection sur les courbes de VAPM donneront le prix des facteurs, également connus sous les noms de « rentes » et de « taux de salaires » (dans le cas des facteurs du travail). Le taux d'intérêt pur sera déterminé par les courbes de préférence temporelles de tous les individus de l'économie. Sa principale expression ne se fera pas sur le marché de l'emprunt mais dans l'escompte des prix des divers stades de la production. L'intérêt sur le marché de l'emprunt reflétera ce taux d'intérêt « naturel ». Tous les prix des biens, ainsi que le taux d'intérêt, seront uniformes sur l'ensemble du marché. La valeur capitalisée de tout bien durable sera égale à la valeur actualisée de la somme des rentes futures que rapportera le bien, le taux d'actualisation (d'escompte) étant le taux d'intérêt.

Tout ceci constitue un tableau de l'économie en rotation constante — situation d'équilibre vers laquelle tend à tout instant l'économie réelle. Si les évaluations des consommateurs et les quantités de ressources demeuraient constantes, l'ERC correspondante serait atteinte. Les forces poussant en direction de l'ERC sont les entrepreneurs à la recherche du profit, qui prennent la tête quand il s'agit de faire face aux incertitudes du monde réel. En cherchant les écarts entre les conditions existantes et la situation d'équilibre et en y portant remède, les entrepreneurs font des profits ; les industriels qui augmentent sans le vouloir les mauvais ajustements du marché sont pénalisés par des pertes. Ainsi, dans la mesure où les producteurs souhaitent gagner de l'argent, ils sont conduits à servir de manière toujours plus efficace les désirs des consommateurs — en allouant les ressources vers les régions les plus productrices de valeur et en s'éloignant des régions moins productrices de valeur. La productivité en valeur (monétaire) d'une activité dépend de la mesure dans laquelle elle répond aux besoins du consommateurs.

Mais les évaluations des consommateurs et les stocks de ressources changent tout le temps, de sorte que le but de l'ERC bouge lui aussi sans cesse et n'est jamais atteint. Nous avons analysé les conséquences d'un changement des éléments dans l'économie. Une hausse de l'offre de travail peut faire baisser la VAPM du travail et donc des taux salariaux, ou les faire monter en raison des avantages supplémentaires de la division du travail et d'un marché plus vaste. Ce qui se passera dépend de l'optimum du niveau de la population. Comme le travail est relativement plus rare que le sol, et relativement non spécifique, il y aura toujours des terres non utilisées ou à rente nulle, alors qu'il n'y aura jamais de travail involontairement non employé ou de travail à salaire nul. Une hausse ou une baisse de l'offre de terres « sous-marginales » n'aura aucun effet sur la production ; une augmentation des terres *supramarginales* augmentera la production et rendra donc de ce fait sous-marginal le sol marginal.

Des préférences temporelles plus basses augmenteront l'investissement en capital en allongeront de ce fait la structure de production. Un tel allongement de la structure de production, augmentant la quantité de biens du capital, est la seule façon qu'a l'homme de passer de ses mains nues et d'hectares de terres vides à des niveaux de vie de plus en plus civilisés. Ces biens du capital constituent les étapes intermédiaires sur la voie vers une production totale plus élevée. Mais ils doivent être entretenus et remplacés ainsi que fabriqués à l'origine si les gens souhaitent conserver leur niveau élevé pendant une certaine durée.

Pour accroître la production, le point important n'est pas tant le progrès technique que l'augmentation des investissements en capital. Le capital investi n'a jamais épuisé les meilleures possibilités techniques disponibles. De nombreuses firmes utilisent encore de vieux procédés et de vieilles techniques, non améliorés, tout simplement parce qu'elles n'ont pas de capital à investir dans les nouveaux. Elles sauraient comment améliorer leur usine si le capital était disponible. Ainsi, alors que l'état de la technique est au bout du compte un point très important, à aucun moment il ne joue un rôle *direct*, car la limite *la plus étroite* qui contraint la production est toujours celle qu'impose la quantité de capital.

Dans une économie en croissance, avec une masse monétaire constante, une augmentation de l'investissement et un allongement de la structure du capital entraînent des prix monétaires plus bas pour les facteurs et des prix encore plus bas pour les biens de consommation. Les prix « réels » des facteurs (prix corrigés pour tenir compte du changement du pouvoir d'achat de l'unité monétaire) montent. En termes nets, cela veut dire que les rentes réelles du sol et les taux de salaire réels augmenteront dans une économie en croissance. Les taux d'intérêt chuteront lorsque les taux de préférence temporelle baissent et que la proportion de l'investissement brut par rapport à la consommation augmente.

Si des rentes sont touchées par un facteur durable, elles peuvent être et sont « capitalisées » sur le marché, c'est-à-dire qu'elles ont une valeur en capital équivalente à la somme actualisée de leurs rentes futures attendues. Comme le sol est tout autant une forme d'investissement sur le marché que les actions d'une entreprise, ses futures rentes seront capitalisées de sorte que le sol tendra à rapporter le même taux d'intérêt uniforme que tout autre investissement. Dans une économie en croissance, la valeur capitalisée réelle du sol augmentera, bien que la valeur baissera en termes monétaires. Dans la mesure où les futurs changements de la valeur du sol peuvent être prévus, ils seront immédiatement incorporés dans sa valeur capitalisée actuelle. Par conséquent les futurs propriétaires du sol ne tireront bénéfice des futures hausses de sa valeur capitalisée

réelle que dans la mesure où les précédents propriétaires n'avaient pas réussi à anticiper la hausse. Dans la mesure où elle avait été anticipée, les futurs propriétaires devront la payer dans leur prix d'achat.

Le cours du changement dans une économie en régression se fera en sens contraire. Dans une économie *stationnaire* la production totale, la structure du capital, les salaires réels par tête, les valeurs capitalisées réelles du sol et le taux d'intérêt resteront tous constants, mais l'allocation des facteurs de production et les prix relatifs de divers produits varieront.⁷⁰

⁷⁰ Ces dernières années ont vu les signes d'un renouveau de la théorie « autrichienne » de la production — la tradition dans laquelle ces chapitres ont été écrit. En plus des ouvrages cités plus haut, voir Ludwig M. Lachmann, *Capital and Its Structure* (Londres : London School of Economics, 1956) et *idem*, « Mrs. Robinson on the Accumulation of Capital, » *South African Journal of Economics*, juin 1958, pp. 87–100. Robert Dorfman, « Waiting and the Period of Production, » *Quarterly Journal of Economics*, août 1959, pp. 351–372, et son « A Graphical Exposition of Böhm-Bawerk's Interest Theory, » *Review of Economic Studies*, février 1959, pp. 153–158, sont intéressants principalement en tant que timide tentative d'un éminent économiste mathématicien de revenir sur la voie autrichienne. Pour une critique incisive de Dorfman, voir Egon Neuberger, « Waiting and the Period of Production: Comment, » *Quarterly Journal of Economics*, février 1960, pp. 150–153.

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE	III
5 PRODUCTION : LA STRUCTURE.....	1
1. QUELQUES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE L' ACTION.....	1
2. L' ÉCONOMIE EN ROTATION CONSTANTE	2
3. LA STRUCTURE DE PRODUCTION :	
UN MONDE DE FACTEURS SPÉCIFIQUES	10
4. PROPRIÉTÉ CONJOINTE DU PRODUIT PAR LES	
PROPRIÉTAIRES DES FACTEURS.....	13
5. LE COÛT	20
6. PROPRIÉTÉ DU PRODUIT PAR DES CAPITALISTES :	
STADES AMALGAMÉS	24
7. BIENS PRÉSENTS ET BIENS FUTURS :	
LE TAUX D'INTÉRÊT PUR	26
8. COÛTS MONÉTAIRES, PRIX ET ALFRED MARSHALL.....	30
9. DÉTERMINATION DES PRIX ET THÉORIE DE LA	
NÉGOCIATION.....	38
6 PRODUCTION : LE TAUX D'INTÉRÊT	
ET SA DÉTERMINATION.....	43
1. PLUSIEURS STADES DIFFÉRENTS : LE TAUX D'INTÉRÊT PUR .	43
2. LA DÉTERMINATION DU TAUX D'INTÉRÊT PUR :	
LE MARCHÉ DU TEMPS.....	50
3. PRÉFÉRENCE TEMPORELLE ET ÉCHELLES DE VALEUR	
INDIVIDUELLES	53
4. LE MARCHÉ DU TEMPS ET LA STRUCTURE DE PRODUCTION..	62
5. PRÉFÉRENCE TEMPORELLE, CAPITALISTES ET STOCK	
MONÉTAIRE INDIVIDUEL.....	81
6. LES DEMANDEURS APRÈS REVENU	87

7. LE MYTHE DE L'IMPORTANCE DU MARCHÉ DES PRÊTS AUX PRODUCTEURS.....	90
8. LA SOCIÉTÉ PAR ACTIONS	95
9. LES SOCIÉTÉS PAR ACTIONS ET LE MARCHÉ DES PRÊTS À LA PRODUCTION	103
10. LES FORCES AFFECTANT LES PRÉFÉRENCES TEMPORELLES	109
11. LA STRUCTURE TEMPORELLE DES TAUX D'INTÉRÊT	110
ANNEXE : SCHUMPETER ET L'INTÉRÊT À TAUX ZÉRO	115
 7 PRODUCTION : LA DÉTERMINATION GÉNÉRALE DU PRIX DES FACTEURS	119
1. L'IMPUTATION DE LA VALEUR ACTUALISÉE DU PRODUIT MARGINAL	119
2. LA DÉTERMINATION DE LA VALEUR ACTUALISÉE DU PRODUIT MARGINAL.....	129
<i>A. L'actualisation</i>	<i>129</i>
<i>B. Le produit physique marginal</i>	<i>130</i>
<i>C. La valeur du produit marginal.....</i>	<i>138</i>
3. LA SOURCE DU REVENU DES FACTEURS	141
4. LES BIENS DU SOL ET DU CAPITAL.....	142
5. RENTE ET CAPITALISATION	149
6. L'ÉPUISEMENT DES RESSOURCES NATURELLES.....	155
ANNEXE A : VALEUR DU PRODUIT MARGINAL ET PRODUIT PHYSIQUE MARGINAL.....	159
ANNEXE B : LE PROFESSEUR ROLPH ET LA THÉORIE DE LA PRODUCTIVITÉ MARGINALE ACTUALISÉE	162
 8 PRODUCTION : ENTREPRENEURIAT ET CHANGEMENT	167
1. PERTES ET PROFITS DES ENTREPRENEURS	167
2. LES EFFETS D'UN INVESTISSEMENT NET.....	173
3. VALEURS CAPITALISÉES ET PROFITS GLOBAUX DANS UNE ÉCONOMIE CHANGEANTE	182
4. L'ACCUMULATION DE CAPITAL ET LA LONGUEUR DE LA STRUCTURE DE PRODUCTION.....	191
5. L'ADOPTION D'UNE NOUVELLE TECHNIQUE.....	197
<i>L'entrepreneur et l'innovation.....</i>	<i>199</i>
6. LES BÉNÉFICIAIRES DE L'ÉPARGNE ET DE L'INVESTISSEMENT	200

7. L'ÉCONOMIE EN CROISSANCE ET LE TAUX D'INTÉRÊT PUR	201
8. LA COMPOSANTE ENTREPRENEURIALE DU TAUX D'INTÉRÊT DU MARCHÉ	202
9. RISQUE, INCERTITUDE ET ASSURANCE	204
9 PRODUCTION : LES PRIX DE FACTEURS PARTICU- LIERS ET LES REVENUS DE LA PRODUCTION	209
1. INTRODUCTION	209
2. LE SOL, LE TRAVAIL ET LA RENTE	209
A. <i>La rente</i>	209
B. <i>La nature du travail</i>	216
C. <i>L'offre de terres</i>	217
D. <i>L'offre de travail</i>	222
E. <i>Productivité et productivité marginale</i>	228
F. <i>Remarque sur le taux de salaire total et le taux de salaire officiel</i>	230
G. <i>Le « problème » du chômage</i>	231
3. ENTREPRENEURIAT ET REVENU	237
A. <i>Les coûts pour l'entreprise</i>	237
B. <i>Le revenu des propriétaires des entreprises</i>	248
C. <i>Les services personnels destinés à la consommation</i> ...	251
D. <i>Calcul marchand et revenus implicites</i>	252
E. <i>Intégration verticale et taille de la firme</i>	255
4. L'ÉCONOMIE DE LA LOCALISATION ET DES RELATIONS SPATIALES.....	262
5. UNE REMARQUE CONCERNANT LE SOPHISME DE LA « DISTRIBUTION »	267
6. UN RÉSUMÉ DU MARCHÉ.....	268
TABLE DES MATIÈRES.....	273

Achévé d'imprimer
sur les presses d'ICN
64300 Orthez
Cité du livre
Septembre 2007

La vertu essentielle de ce livre est d'être une analyse méthodique et compréhensible de l'Economie

Ludwig von Mises 1962

Le présent ouvrage est l'un des plus grands traités d'économie. Véritable somme des principes économiques, il examine tous les sujets traditionnels de cette science : choix, échange, monnaie, consommation, production, distribution, cycles, organisation industrielle et politique économique. Il propose une discussion des grandes approches contemporaines et fournit une critique de fond de la modélisation en micro-économie et macro-économie.

L'auteur nous fait comprendre que la science économique n'est pas une simple « boîte à outils » intellectuelle dans laquelle se juxtaposent des modèles et hypothèses souvent sans rapport, voire contradictoires. Elle est la science des lois économiques – des relations invariables entre cause et effet dans les actions individuelles et dans les rapports sociaux. Ces lois admettent une description exacte, cohérente et systématique. *L'Homme, l'Économie et l'État* en fournit la preuve.

Guido Hülsmann 2007

Ce Tome II traite de la Théorie de la production

Murray Rothbard a reçu son doctorat en sciences économiques de l'Université de Columbia en 1956. Il a été professeur d'économie au Polytechnic Institute of Brooklyn ainsi qu'à l'Université du Nevada. Il est l'auteur de livres importants tels que *America's Great Depression* ; *Man, Economy and State : A Treatise on Economic Principles* ; *Power and Market : Government and the Economy*; *The Panic of 1819: Reactions and Policies*; *For a New Liberty*; *The Ethics of Liberty*; *Conceived in Liberty* (en 4 tomes); *The Logic of Action*; *The History of Economic Thought, an Austrian Perspective*; *A History of Money and banking in the United States*; *The Mystery of Banking* et *La Monnaie et le Gouvernement*.

Prix 25 euros

Institut Charles Coquelin – 2006

Email : edschcoq@noos.fr

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

TOME III

CONTENANT LE CHAPITRE 10

**Préface de Xavier Méra
Chercheur indépendant**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

**TOME III
CONTENANT LE CHAPITRE 10**

**Préface de Xavier Méra
Chercheur indépendant**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Remerciements

Les Editions Charles Coquelin tiennent à remercier Hervé de Quengo pour la traduction et la numérisation de cet ouvrage, ainsi que pour les conseils judicieux qu'il a généreusement fournis.

Elles remercient également le Professeur Guido Hülsmann pour avoir conçu cette édition en cinq tomes et avoir su mobiliser une équipe de jeunes chercheurs pour la réaliser.

Nous remercions également pour leurs préfaces Renaud Fillieule, Maître de Conférence à l'Université de Lille II, Nikolay Gertchev, Economiste à la Commission Européenne de Bruxelles, Laurent Carnis, Chercheur associé au Centre d'Economie de la Sorbonne et Xavier Méra, Chercheur indépendant, Paris ; pour ses relectures et nombreux conseils Guillaume Vuillemeys ; pour sa coordination éditoriale le Professeur Philippe Nataf et pour son autorisation de publication le Mises Institute.

Cet ouvrage est publié par les Editions Charles Coquelin

Dépôt légal du Tome I : 4^{ème} trimestre 2007

I.S.B.N. : 2-915909-13-5

Charles Coquelin (1802-1852)

Surtout connu pour son fameux Dictionnaire de l'Economie Politique, Charles Coquelin a contribué de façon décisive au progrès de la science économique au 19ème siècle.

Né à Dunkerque le 25 novembre 1802, il fait ses études au lycée de Douai et part terminer à Paris ses études de Droit. Avocat inscrit au barreau, il décide de se consacrer à l'Economie Politique. Il écrit deux livres sur l'industrie du lin dans laquelle, à l'instar de J.B. Say, il a travaillé quelques années, Essai sur la filature mécanique du lin et du chanvre (1840) et Un nouveau traité complet de la filature du lin et du chanvre (1846).

Il donne d'excellents articles économiques à une série de revues telles que Les Annales du Commerce, Le Temps, Le Monde, Le Droit, Le Libre Echange, Jacques Bonhomme, La Revue des Deux Mondes et le Journal des Economistes et publie deux autres ouvrages consacrés aux banques, Des banques en France (1840) et Du crédit et des banques (1848). Puis Gilbert Guillaumin lui confie la tâche difficile de diriger l'édition du Dictionnaire de l'Economie Politique.

Sa contribution la plus originale et la plus durable concerne l'analyse de la conjoncture économique. Vingt-quatre ans avant Clément Juglar celui-ci lui succéda au Journal des Economistes, il constate l'aspect « récurrent » et « périodique » des crises commerciales.

Il explique que ces crises à caractère industriel et périodique ne sont pas inhérentes au système du libre marché, mais au contraire qu'elles trouvent leur source dans l'intervention de l'Etat en matière monétaire. En attribuant des privilèges et des monopoles exclusifs à certaines banques, celui-ci perturbe les acteurs économiques par des fluctuations intempestives du crédit bancaire. De là provient le double défaut de la création d'injustices et de l'instabilité conjoncturelle.

Fondé le 3 mars 1984, l'Institut Charles Coquelin a pour but de faire connaître non pas telle ou telle œuvre de cet auteur mais l'ensemble de ses contributions et l'influence considérable qu'elles eurent sur la théorie moderne de la monnaie, du crédit et de la conjoncture. Ses analyses l'amènèrent, dans sa recherche de la prospérité pour tous, à demander le libre-échange, une profonde réforme du droit des sociétés menant à l'extension des investissements, et donc à la croissance économique, ainsi que la suppression des privilèges et monopoles exclusifs freinant et perturbant l'industrie bancaire. Libre-échange, droit des sociétés et liberté d'établissement des banques, telles furent inlassablement ses demandes. Huit ans après sa mort, survenue brutalement le 12 août 1852, elles furent largement adoptées (1859-63) et ouvrirent à la France le progrès économique que la Grande Bretagne connaissait déjà depuis longtemps.

L'Institut Charles Coquelin publiera les ouvrages des principaux économistes antérieurs ou contemporains de Charles Coquelin ainsi que les travaux modernes qui prolongent et complètent ses analyses.

L'Institut remercie à l'avance ceux qui apporteront critiques, commentaires et suggestions.

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

E-mail : edschcoq@noos.fr (envoi de bons de commande par e-mail sur demande)

Editions Charles Coquelin

Ouvrages déjà parus

Collection Science économique et Liberté

- Ludwig von Mises, *La Bureaucratie*, 2003
Jacques de Guenin, *Attac ou l'intoxication de personnes de bonne volonté*, 2004
Gérard Minart, *Jean-Baptiste SAY (1767-1832) Maître et pédagogue de l'Ecole française d'économie politique libérale*, 2005
Henry Hazlitt, *L'économie politique en une leçon*, 2006
Ludwig von Mises, *Les problèmes fondamentaux de l'économie politique*, 2006
Ludwig von Mises, *Politique économique*, 2006
Jacques de Guenin, *Logique du libéralisme*, 2006
Murray Rothbard, *La Monnaie et le gouvernement*, 2006
Ludwig von Mises, *Le Libéralisme*, 2006
Murray N. Rothbard, *L'Homme, l'Economie et l'Etat* (en cinq tomes), 2007
Gérard Minart, Actualité de Jacques Rueff, *Le Plan de redressement 1958: une réussite du libéralisme appliqué*, 2007
Jésus Huerta deSoto *L'Ecole Autrichienne marché et créativité entrepreneuriale* 2007

Collection Débats

- Jean-Luc Migué, *Santé publique, santé en danger*, (conçu par l'Institut Turgot), 2005
Florence Guernalec, *Panorama de la pensée unique* 2006

Ouvrages à paraître

- Ludwig von Mises, *Le Fondement ultime de la science économique*
Ludwig von Mises, *La théorie de la monnaie et du crédit*
Gustave de Molinari, *Ultima verba*
Boris Brutzkus, *U.R.S.S. terrain d'expériences économiques*
Charles Coquelin, *Les Crises Commerciales*
Ludwig von Mises, *Le Socialisme*
Ludwig von Mises, *L'Action Humaine*
Gustave de Molinari, *Economie de l'Histoire, Théorie de l'Evolution*
Dictionnaire de l'économie politique Edité par Ch. Coquelin et G.Guillaumin

Les Œuvres complètes de Ludwig von Mises

La Théorie de la Monnaie et du Crédit (1924, [1912])

Nation, Etat et Economie (1919)

Le Socialisme (1938, [1922])

***Le Libéralisme* (1964, 1985 [1927])**

Stabilisation monétaire et politique cyclique (1928)

Critique de l'interventionnisme (1929)

***Les Problèmes fondamentaux de l'économie politique* (2006, [1933])**

Les Illusions du protectionnisme et de l'autarcie (1938)

Souvenirs d'Europe (1978, [1940])

L'Interventionnisme (1940)

Le Gouvernement omnipotent (1947, [1944])

***La Bureaucratie* (2003, [1944])**

Le Chaos du planisme (1947)

Notes sur le mouvement coopératif (1947)

L'Action humaine (1985, [1949])

Planifier la liberté et autres essais (1980, [1952])

La Mentalité anti-capitaliste (1956)

Théorie et Histoire (1957)

Les Débuts historiques de l'Ecole économique autrichienne (1962)

Le Fondement ultime de la science économique (1962)

Le Choc des intérêts de groupe et autres essais (1978)

***Politique économique* (2006, [1979])**

Monnaie, méthode et marché (1990)

Liberté économique et interventionnisme (1990)

Les titres en gras indiquent les traductions déjà publiées par les Editions Charles Coquelin

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

**TOME III
CONTENANT LE CHAPITRE 10**

**Préface de Xavier Méra
Chercheur indépendant**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Préface

Les enseignements de Murray Rothbard relatifs au monopole et à la concurrence ont l'immense avantage d'en présenter une conception réaliste, au contraire des manuels conventionnels mettant leurs lecteurs sur la piste d'une fausse dichotomie entre concurrence pure et parfaite et concurrence imparfaite, qui ne peut aucunement être opérationnelle. Pour Rothbard, il ne peut y avoir de concurrence « pure et parfaite », « monopolistique », « imparfaite » etc. dans le marché libre, de même qu'aucun « prix de monopole » ou prix « concurrentiel » ne peut s'y établir.

La théorie de la concurrence pure et parfaite n'a pas toujours servi de standard ou d'idéal auquel comparer des structures de marché ne se conformant pas à ses hypothèses. Il fut un temps où les économistes étaient par exemple bien moins enclins à considérer comme des imperfections du marché l'existence de grandes firmes « dominant » leurs industries grâce à des rendements d'échelle croissants. En 1909, l'économiste Edward Seligman considérait comme nombre de ses contemporains que sans ces firmes, « le monde reviendrait à un état plus primitif en terme de bien-être et devrait virtuellement renoncer aux bénéfices inestimables d'une meilleure utilisation du capital. »¹ Surtout, ces économistes tendaient à concevoir la concurrence comme un processus dynamique plutôt que comme un état particulier d'une industrie, suivant

¹ E. R. A. Seligman, *Principles of Economics* (New York : Longman, Green, 1909), p. 97, cité d'après Thomas J. DiLorenzo, « The Myth of Natural Monopoly » *Review of Austrian Economics*, vol. 9, no. 2 (1996). L'auteur y montre à grand renfort de citations que les propos de Seligman étaient représentatifs des idées en vogue chez les économistes américains de l'époque (entre 1880 et 1920), Richard T. Ely, John Bates Clark, Herbert Davenport, James Laughlin et Irving Fisher, Simon Patten, Franklin Giddings, David A. Wells et George Gunton.

en cela les économistes classiques qui les avaient précédés.² C'est seulement à partir des années 1920 que s'est généralisée l'idée selon laquelle la théorie économique devrait expliquer les comportements humains uniquement en fonction de conditions circonstancielles de l'action humaine, extérieures à l'action elle-même.³ Les économistes privilégiant cette nouvelle approche ont pu considérer que l'examen de la taille et du nombre des firmes présentes à un moment donné dans une industrie était du plus grand intérêt pour comprendre le fonctionnement d'une économie et pour aboutir à des conclusions sur les structures de marché les plus bénéfiques pour les consommateurs.

Cette conception de l'économie et ses implications pour la théorie de la concurrence ont cependant vite reçu la critique des économistes de l'école autrichienne – en particulier du mentor de Rothbard, Ludwig von Mises – pour qui le point focal de l'analyse était l'action elle-même, la discipline devant être conçue comme l'ensemble des implications du fait indéniable que les hommes agissent, c'est-à-dire emploient des moyens pour atteindre des fins qu'ils choisissent.⁴ Partant de là, Mises considérait le marché comme un processus au cours duquel les actes des individus déterminent la formation des prix des biens de consommation et de production. Dans ce cadre analytique, le nombre, la taille des firmes ou les détails de l'organisation particulière d'une industrie n'ont pas de signification particulière en elles-mêmes. Les consommateurs bénéficient des meilleures allocations possibles des ressources, pourvu qu'on les laisse conduire le processus en laissant le marché libre, via la sanction des pertes et profits infligée aux entrepreneurs. Suivant les préférences et les technologies disponibles, il se peut que la meilleure allocation des ressources implique un grand nombre de petites firmes dans une industrie ou un petit nombre de grandes firmes. Cependant, Mises – comme Frank Fetter un autre « autrichien » – admet une exception, à savoir la possible émergence de prix de monopole, dans le cas où un monopole ou

² Voir à ce sujet Frank M. Machovec, *Perfect Competition and the Transformation of Economics* (Londres : Routledge, 1995) et la recension de ce livre par John B. Egger dans *The Cato Journal*, vol. 15, nos. 2-3 (automne/hiver 1995/96). Thomas DiLorenzo défend aussi cette thèse dans « The Myth of Natural Monopoly ».

³ Sur cette façon typiquement néoclassique d'envisager l'analyse économique, voir Jörg Guido Hülsmann, « Economic Science and Neoclassicism » *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 2, no. 4 (hiver 1999).

⁴ Ludwig von Mises, *L'action humaine* (Paris : P.U.F., 1985). Voir aussi Murray Rothbard, *L'Homme, l'Économie et l'Etat*, tome 1 (Paris : Institut Charles Coquelin, 2007), pp. 60-64.

un cartel ferait face à une demande inélastique au-dessus du prix concurrentiel.⁵

C'est ici que Murray Rothbard entre en scène, délivrant sa contribution la plus originale à la théorie de la concurrence. Alors que Mises explique comment les prix sont déterminés, aucune des déductions qu'il fait à partir de l'axiome de l'action n'autorise une distinction entre prix de monopole et prix concurrentiel dans le marché libre. Comment identifier en effet le prix concurrentiel par rapport auquel un prix supérieur pourrait être qualifié « de monopole » ? Dans les deux cas envisagés par la théorie, quand le monopole doit se contenter du prix concurrentiel comme lorsqu'il peut obtenir un prix de monopole, il n'y a pas de prix plus élevés qui permettent un revenu supérieur. Autrement dit, la demande est toujours élastique au-dessus du prix où le vendeur maximise son revenu. Mais ceci signifie que les deux positions sont impossibles à distinguer ! La position du vendeur est toujours la même vis-à-vis de la demande, quel que soit le cas de figure.

Quand il n'y a pas moyen de distinguer deux choses, c'est qu'on n'est en présence que d'une chose. Il n'y a donc pas de « prix de monopole » et de « prix concurrentiels » dans le marché libre mais des « prix de marché libre. »⁶ Le concept de prix de monopole est alors relégué à l'analyse d'une économie de marché entravée puisque l'élasticité de la demande peut effectivement être altérée par l'exclusion violente de concurrents, auquel cas il existe bien une distinction possible entre les deux positions. Rothbard expurge ainsi les derniers vestiges de néoclassicisme de l'édifice misesien, renforçant sa cohérence et lui conférant le caractère d'une critique complète de la conception orthodoxe de la concurrence et du monopole.

La contribution de Rothbard a jusqu'ici été largement ignoré en dehors des cercles autrichiens mais elle n'en a pas moins suscité de nouvelles contributions au sein de cette école, contributions théoriques d'une part et recherches historiques d'autre part. Walter Block a élaboré la thèse de Rothbard face aux arguments d'Israël Kirzner en défense de Mises.⁷ Block a également utilisé les arguments de Rothbard en réponse

⁵ Voir notamment Ludwig von Mises, « Monopoly Prices » *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 1, no. 2 (été 1998) ; Frank A. Fetter, *The Principles of Economics* (New York : The Century Co., 1905), pp. 302-312.

⁶ Voir aussi Xavier Méra, « Les fondations erronées de la politique antitrust. La théorie du prix de monopole » *Note économique* (Bruxelles : Institut économique Molinari, novembre 2004), disponible sur Internet à l'adresse : <http://institutmolinari.org/pubs/note200411fr.pdf>

⁷ Voir Walter Block, « Austrian Monopoly Theory : A Critique » *Journal of Libertarian Studies*, vol. 1, no. 4 (automne 1977).

aux thèses d'auteurs plus connus en économie de la concurrence, à savoir Robert Bork, Yale Brozen et Richard Posner, thèses élaborées après la parution de *L'Homme, l'Économie et l'Etat*.⁸ D'autres auteurs tels Hans-Hermann Hoppe, William Anderson et Diana Costea ont développé et appliqué les contributions de Rothbard à la théorie de la concurrence et du monopole.⁹ En France, Pascal Salin est l'économiste ayant défendu une vision autrichienne de la concurrence s'inspirant entre autres des réflexions de Rothbard sur le sujet, en particulier en ce qui concerne la théorie des cartels.¹⁰

Pour Rothbard, il est clair que la collusion entre producteurs ne dénote rien de nécessairement sinistre pour les consommateurs. Dans la mesure où différentes firmes coopèrent, leurs propriétaires mettent en commun des actifs, leur organisation commune décidant pour tous à quelles utilisations ces actifs sont alloués. Ils agissent pour ainsi dire comme si les différentes firmes ne faisaient qu'une. Autrement dit, ce qui se passe lors d'une entente n'est pas fondamentalement différent de ce qui se passe lorsque des firmes fusionnent. Et la simple mise en commun de fonds lors de la naissance d'une firme ordinaire dénote, elle aussi, une collusion de même nature. Là aussi, les propriétaires rassemblent un capital et confient à une direction centrale la gestion de l'affaire. S'il n'y a rien de nécessairement nuisible aux consommateurs dans la formation de firmes ordinaires ou dans leur fusion, comme l'admettent la plupart des économistes, pourquoi la coopération deviendrait-elle spécialement problématique dans le cas des cartels ? Rothbard considère ainsi l'émergence d'un cartel dans le marché libre comme une tentative, au même titre qu'une fusion, de modifier la structure de production en fonction des conditions du marché. Au cas par cas, la décision entrepreneuriale de fonder un cartel peut participer d'une meilleure allocation des

⁸ Voir Walter Block, « Total Repeal of Antitrust Legislation: A Critique of Bork, Brozen, and Posner » *The Review of Austrian Economics*, vol. 8, no. 1 (1994). Ces auteurs sont connus pour leur scepticisme à l'égard des politiques antitrust visant à « rétablir la concurrence ». Cependant, ils restent imprégnés du néoclassicisme qui les sous-tend et se sont ainsi exposés aux critiques de Block.

⁹ Voir Hans-Hermann Hoppe, « Capitalist Production and the Problem of Monopoly » dans *A Theory of Socialism and Capitalism* (Boston, Mass. : Kluwer, 1989), pp. 167-186 ; William L. Anderson, « Pounding Square Pegs into Round Holes: Another Look at the Neoclassical Theory of Predatory Pricing », *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 6, no. 1 (printemps 2003) ; Diana Costea, « A Critique of Mises's Theory of Monopoly Prices », *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 6, no. 3 (automne 2003).

¹⁰ Voir Pascal Salin, *La concurrence* (Paris : P.U.F., 1995) ; voir aussi idem, « Concurrence et monopole » dans *Libéralisme* (Paris : Odile Jacob, 2000), pp. 167-186.

ressources pour les consommateurs ou non, mais c'est précisément le test du marché qui le révèle via les profits et pertes.

Cependant, Rothbard semble s'accorder avec la plupart des économistes pour considérer qu'un cartel est un arrangement instable dans un marché libre, une sorte de pas intermédiaire entre l'indépendance et la fusion de différentes firmes. Suivant pour l'essentiel Rothbard, Salin considère cependant que le cartel n'est pas nécessairement instable et que cette situation intermédiaire pourrait bien le rester pour d'excellentes raisons au regard des desiderata des consommateurs.¹¹ En effet, les producteurs tendent « normalement » à se différencier dans le processus concurrentiel. La différenciation est en effet sanctionnée positivement par les consommateurs dans la mesure où elle les sert. Cependant, il peut aussi exister une demande pour des produits homogènes, auquel cas une coordination voire une coopération explicite entre producteurs peut être la réponse adéquate. Et dans la mesure où la demande d'homogénéité concerne certaines caractéristiques d'un produit et non toutes, le cartel plutôt qu'une fusion pourrait être l'arrangement « optimal » pour les consommateurs. De plus, si la coopération via la fusion autorise des économies d'échelle, l'agrandissement de la taille d'une firme est susceptible de provoquer des dés-économies d'échelle de nature organisationnelle. En préservant un certain degré de décentralisation dans la coordination, le cartel permettrait dans une certaine mesure de bénéficier des économies d'échelle sans livrer la firme au chaos interne lié à des difficultés croissantes en termes de calcul économique et de circulation de l'information.

L'approche de Rothbard a également inspiré des recherches historiques. Les faits ne parlent pas d'eux-mêmes et la recherche historique requiert au préalable un corpus théorique solide autorisant des interprétations correctes des événements passés.¹² Imprégné des conceptions autrichiennes et rothbardienne de la concurrence, Thomas DiLorenzo a pu ainsi revisiter l'histoire économique américaine de la fin du dix-neuvième siècle, au moment où les premières lois antitrust ont été promulguées, jusqu'à l'établissement en 1890 du fameux *Sherman Act* au niveau fédéral.¹³ Si les mouvements de concentration débouchaient natu-

¹¹ Pascal Salin, « Cartels as Efficient Productive Structures » *The Review of Austrian Economics*, vol. 9, no. 2 (1996).

¹² Voir Ludwig von Mises, *Theory and History* (Auburn : Mises Institute, 1985).

¹³ Thomas J. DiLorenzo, « The Antitrust Economists' Paradox » *Austrian Economics Newsletter* (été 1991) ; voir aussi idem, « The Origins of Antitrust – Rhetoric vs. Reality » *Regulation* vol. 13, no. 3 (automne 1990) ; et Donald J.

rellement sur une exploitation des consommateurs via la restriction de la production et si l'agitation politique visant à instaurer des législations antitrust était une réponse à de tels développements, les hausses de prix et diminutions concomitantes de la production auraient dû être observables.¹⁴ Le problème, explique DiLorenzo, est que dans la quasi-totalité des secteurs concernés, les mouvements de concentration allaient de pair avec des baisses de prix et des expansions de la production supérieures à celle du PIB. Autrement dit, si l'histoire industrielle de la fin du dix-neuvième siècle illustre quelque chose, c'est qu'une compétition « féroce » a débouché sur des mouvements de concentration, des baisses de prix et une augmentation de la production, comme c'est envisageable lorsque des économies d'échelle sont possibles.

Dominick Armentano, lui aussi, a porté le flambeau autrichien et rothbardien dans le cadre du débat sur la politique antitrust, en se spécialisant dans le domaine. Ses ouvrages *Antitrust and Monopoly* et *Antitrust : The Case for Repeal* regroupent la plupart des arguments provenant de la tradition autrichienne contre la conception néoclassique de la concurrence et du monopole, y compris la contribution originale de Rothbard sur les prix de monopole, la spécificité de cet auteur étant de les avoir appliqués pour analyser de nombreux cas de procès antitrust inspirés par l'orthodoxie néoclassique en la matière.¹⁵

Les contributions autrichiennes n'en restent pas moins largement ignorées et l'analyse néoclassique demeure l'orthodoxie en matière de théorie de la concurrence et du monopole depuis bientôt cent ans. Le modèle de concurrence pure et parfaite reste l'idéal de référence par rap-

Boudreaux and Thomas J. DiLorenzo, « The Protectionist Roots of Antitrust » *The Review of Austrian Economics*, vol. 6, no. 2 (1993).

¹⁴ Lorsque les manuels contemporains évoquent cet épisode historique, c'est le tableau suivant qui est en général dépeint : « C'est aux Etats-Unis que la politique de la concurrence a été élaborée au siècle dernier. Les excès du capitalisme sauvage, le pouvoir exorbitant des trusts provoquent un mécontentement du public. D'où en 1890 le vote par le Congrès du *Sherman Act* qui prohibe le monopole et les tentatives de monopolisation, interdit toute forme de collusion et prévoit des peines sévères pour les contrevenants. » Gilbert Abraham-Frois, *Introduction à la micro-économie* (Paris : Economica, 2004), p. 316. Dans la même veine : « Aux Etats-Unis, le capitalisme sauvage conduit à la formation de monopoles dans les secteurs du raffinage et de l'acier. Ainsi, la Standard Oil, créée en 1870 par Rockefeller, réussit à éliminer ses concurrents en contrôlant le secteur des transports pétroliers. » Frédéric Teulon, *Initiation à la micro-économie* (Paris : PUF, 1995), p. 112.

¹⁵ Voir Dominick T. Armentano, *Antitrust and Monopoly : Anatomy of a Policy Failure* (2^e éd., Oakland : Independent Institute, 1999) ; idem, *Antitrust : The Case for Repeal* (2^e éd. rév., Auburn : Mises Institute, 1999).

port auquel est jugé tout marché en concurrence « imparfaite » dans la plupart des manuels : « Le comportement monopolistique revient donc à vendre peu et cher par comparaison avec l'équilibre concurrentiel. »¹⁶ En concurrence « pure », la demande adressée à chaque firme est complètement élastique (sa représentation graphique est une courbe horizontale). En jargon mathématique, on exprime cela par la condition d'égalité entre le coût marginal de chaque firme, sa recette marginale et le prix. La concurrence désigne alors une « structure de marché où les vendeurs et les acheteurs sont suffisamment nombreux pour qu'aucun ne puisse exercer une influence sur le prix ; seuls les mécanismes de marché déterminent le prix d'équilibre qui s'impose donc à tous. »¹⁷ Les problèmes commenceraient pour les consommateurs lorsque l'industrie est plus concentrée : « Le secteur est monopolistique dans la mesure où chaque entreprise est confrontée à une courbe de demande décroissante pour son produit. Elle a par conséquent un certain pouvoir de marché puisqu'elle peut fixer son propre prix au lieu d'accepter passivement le prix du marché comme une entreprise concurrentielle. »¹⁸ Chaque vendeur a une influence sur le prix de marché, la demande adressée à chaque firme n'est plus parfaitement élastique et le prix devient plus élevé. « Il faut avoir à l'esprit la différence fondamentale entre une entreprise sur un marché purement concurrentiel et une entreprise qui détient un pouvoir de monopole. Pour une entreprise sur un marché concurrentiel, le prix de vente est égal au coût marginal. Pour une entreprise détentrice d'un pouvoir de monopole, le prix de vente est supérieur au coût marginal. »¹⁹

¹⁶ François Etner, *Microéconomie* (Paris : PUF, 2006), p. 312.

¹⁷ Jean-Yves Capul et Olivier Garnier, *Dictionnaire d'économie et de sciences sociales* (Paris : Hatier, 1993), p. 246 ; voir aussi Emmanuel Combe, *Economie et politique de la concurrence* (Paris : Dalloz, 2005), p. 30 : « Le modèle de concurrence pure et parfaite établit une relation entre atomisticité des acteurs et pouvoir de marché : compte tenu du grand nombre d'intervenants, aucune firme ne dispose individuellement du pouvoir d'influer sur les prix, dont le niveau tend vers le coût marginal de production. »

¹⁸ Hal R. Varian, *Introduction à la microéconomie* (3^e éd., Bruxelles : De Boeck, 1994), p. 462.

¹⁹ Robert Pyndyck et Daniel Rubinfeld, *Microéconomie* (6^e éd., Paris : Pearson Education France, 2005), p. 388. Voir aussi Joseph E. Stiglitz et Carl E. Walsh, *Principes d'économie moderne* (Bruxelles : De Boeck, 2004) : « Pour maximiser leurs profits, les entreprises vont égaliser la recette marginale et le coût marginal. Cependant, quand la concurrence est imparfaite, la recette marginale est inférieure au prix. Par conséquent, la production permettant de maximiser le profit correspondra à un point où le coût marginal est aussi inférieur au prix. Le prix sera trop élevé –il excèdera le coût de production de la dernière unité vendue. » (p. 248)

Le problème, nous dit Rothbard, est qu'il ne peut jamais y avoir de firme sans influence sur le prix de marché. L'industrie en question peut bien n'être faite que de vendeurs ayant une très faible part de marché, la quantité totale des biens mis en vente par l'industrie est nécessairement faite des contributions de chacune. Et si l'offre totale augmente, elle ne peut être vendue qu'à un prix inférieur, du fait de la loi de l'utilité marginale. Par conséquent, toute augmentation ou diminution du stock mis sur le marché par une ou des firmes a un impact sur le prix, aussi faible puisse-t-il être. Il ne peut donc jamais y avoir de demande parfaitement élastique pour une firme. Il n'est donc jamais question que la recette marginale et le coût marginal soient égaux au prix. Quelle que soit la structure du marché, « l'optimum » de la concurrence pure et parfaite est hors d'atteinte. Ne serait-ce que pour cette raison (Rothbard en trouve beaucoup d'autres), la concurrence pure et parfaite ne saurait être considérée comme un idéal auquel comparer d'autres structures de marché, puisqu'elle est impossible et qu'il est donc absurde.²⁰

Par conséquent, les politiques antitrust sont fondées sur de faux concepts, plaquant sur la réalité des distinctions qui n'y ont pas de contrepartie. La législation antitrust confère ainsi aux juges un pouvoir tout à fait arbitraire. Dans le cas du meurtre, une distinction claire existe entre une situation où quelqu'un se met hors la loi et une situation où la loi est respectée. Comme une telle frontière s'avère introuvable dans le cas des prix de marché, il faut bien réaliser qu'un vendeur, contrairement à celui qui devient un assassin, ne peut pas savoir quel acte le rend coupable ou innocent. Il ne peut pas savoir si le prix auquel il veut vendre fait de lui un délinquant ou non. La seule information sur laquelle il peut compter est que plus ses parts de marché sont élevées, plus il est suspect. Ensuite, son prix peut être « trop élevé » (abus de position dominante) ou

²⁰ De manière assez extraordinaire tant la contradiction est flagrante, certains auteurs arrivent à souligner l'irréalisme du modèle de concurrence pure et parfaite tout en soutenant que son statut de référence, y compris au sens normatif, ne devrait pas en être affecté. Cf. Frédéric Teulon, *Introduction à la micro-économie* (Paris : P.U.F., 1995) : « La concurrence est un modèle servant de référence tant à la théorie économique qu'à la législation. On ne peut condamner le modèle concurrentiel au nom de son irréalisme. Ce modèle reste la référence essentielle à l'analyse des marchés. » (p. 111) Voir aussi Jules Cazon, *Politique industrielle et industrie* (Bruxelles : De Boeck, 1995) : « Depuis quelques années, la concurrence imparfaite est de plus en plus analysée comme un fait inéluctable résultant d'un comportement logique, plutôt que d'une déviation. D'évidence, il s'agit d'un échec du marché qui justifie par lui-même une politique industrielle et/ou commerciale. » (p. 17) L'auteur ne daigne pas expliquer comment on pourrait réussir à réaliser ce qui n'est pas possible ou comment l'Etat en serait seul capable et pourquoi il serait justifié à le faire.

« trop bas » (concurrence déloyale). Et si son prix est proche de celui d'autres vendeurs, cela pourrait bien ressembler à une entente !

L'exemple récent de l'affaire Microsoft en Europe illustre bien le caractère arbitraire de la politique antitrust. Cette société a été condamnée en mars 2004 pour « abus de position dominante » à verser une amende record de 497 millions d'euros, à vendre une version de son système d'exploitation sans son lecteur multimédia et à livrer des informations à ses concurrents pour faciliter l'interopérabilité entre leurs programmes et son système d'exploitation Windows. Le cas du lecteur multimédia illustre bien notre propos. La Commission européenne prétend que l'intégration ou la vente liée est anticoncurrentielle lorsqu'elle « verrouille » le marché, c'est-à-dire lorsqu'elle a pour conséquence « d'empêcher partiellement ou complètement des concurrents existants ou potentiels de tirer profit de l'accès au marché ou de leur expansion sur ce marché. »²¹ Mais un marché non verrouillé serait un marché où n'importe quel nouvel entrant pourrait écouler sa production à profit, ce qui est strictement impossible, la demande des consommateurs étant toujours limitée par leurs budgets. Avec ou sans position dominante, avec ou sans intégration, un marché est toujours "verrouillé". Par conséquent, la théorie du verrouillage ne permet pas de distinguer une pratique concurrentielle d'une pratique anticoncurrentielle.²² C'est pourtant sur cette base que Microsoft a été forcé de vendre une version de Windows sans son lecteur multimédia. Dans une perspective rothbardienne, soit le choix d'intégrer le lecteur multimédia à Windows est bénéfique aux consommateurs et c'est pour cette excellente raison que les concurrents sur les deux marchés n'ont pas plus d'affaires à faire, soit il constitue une solution inférieure par rapport à ce qui serait possible. Dans ce cas, l'intégration de logiciels de faible qualité nuit à la valeur de Windows. Elle favorise le succès de systèmes d'exploitation alternatifs et de lecteurs multimédias adaptés parce qu'il y a des opportunités de profit à saisir.²³

²¹ Cf. DG Competition, *Discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*, p. 4, § 1.

²² Voir Xavier Méra, « La vente liée et l'intégration des produits nuisent-elles aux consommateurs ? » *Note économique*, (Bruxelles, Institut économique Molinari, mars 2006), disponible sur Internet à l'adresse : <http://institutmolinari.org/pubs/note20062fr.pdf>

²³ Tout ceci ne signifie pas que tout aille pour le mieux dans le meilleur des mondes pour les consommateurs dans les marchés des logiciels et des systèmes d'exploitation. Rothbard montre dans le présent volume que les brevets sont essentiellement des barrières légales à l'entrée. Microsoft bénéficie certainement de ces dispositifs mais cela suggère simplement que le système des brevets de-

Pour Rothbard, la libre entrée sur le marché demeure le seul et unique critère pour s'assurer que la concurrence est au service des consommateurs. Le marché libre est simplement caractérisé par la « libre concurrence », c'est-à-dire le droit de tout un chacun d'entrer sur n'importe quel marché dans le respect des droits de propriété caractérisant une société de libertés.²⁴ Par conséquent, les politiques antitrust ne maintiennent aucunement la concurrence. Elles la détruisent au contraire, puisqu'elles reviennent à rejeter la pleine liberté contractuelle qui prévaut dans un marché libre, incluant celle de s'entendre et de faire des échanges à n'importe quel prix sur lequel les partenaires consentant à un échange peuvent s'accorder. Et les consommateurs y sont invariablement perdants dans la mesure où ils se voient retirer la possibilité de guider le processus à leur avantage via les profits et pertes qu'ils infligent aux entrepreneurs.

Puisse la publication de ce volume faire connaître du public francophone la théorie rothbardienne de la concurrence et ses applications.

Xavier Méra
Bruxelles
Mai 2007

vrait être aboli pour instaurer une véritable concurrence et non que son procès soit fondé.

²⁴ Voir Rothbard, *L'Homme, l'Économie et l'État*, tome 2, chap. 2, section 2.

10

Monopole et concurrence

1. Le concept de souveraineté du consommateur

A. Souveraineté du consommateur et souveraineté de l'individu

Nous avons vu que, dans une économie de marché libre, les gens tendent à produire les biens qui sont le plus demandés par les consommateurs.¹ Certains économistes ont appelé ce système « la souveraineté du consommateur ». Il n'y a cependant aucune obligation à ce propos. Le choix du producteur est parfaitement indépendant ; sa dépendance vis-à-vis du consommateur est totalement volontaire et le résultat de son propre choix de « maximisation » d'utilité, choix qu'il peut révoquer à tout instant. Nous avons souligné plusieurs fois que la recherche d'un gain monétaire (la conséquence de la demande du consommateur) est faite par chaque individu *aussi longtemps que toutes les autres choses sont égales par ailleurs*. Ces autres choses sont les évaluations psychiques du producteur, et elles peuvent contrebalancer les influences monétaires. Par exemple, on peut trouver un travailleur (ou le possesseur d'un autre facteur de production) engagé dans un travail qui rapporte moins qu'ailleurs. Il le fait à cause des plaisirs que lui procure ce type de travail et de produit et/ou à cause de son dégoût pour d'autres possibilités. Plutôt que de « souveraineté du consommateur », il serait plus précis de dire que sur le marché libre il y a *souveraineté de l'individu* : l'individu est souverain sur sa propre personne, sur ses actions et sur sa propre propriété.

¹ Ceci s'applique non seulement à certains types spécifiques de biens, mais à l'allocation entre les biens présents et futurs, en accord avec les préférences temporelles des individus.

té.² On peut appeler cela *l'auto-souveraineté de l'individu*. Pour gagner de l'argent, le producteur individuel doit satisfaire la demande des consommateurs, mais l'importance qu'il accorde à la recherche d'argent et l'importance qu'il accorde à d'autres facteurs, non monétaires, sont affaire de son libre choix.

Le terme de « souveraineté du consommateur » est un exemple typique d'abus, en économie, d'un terme (« souveraineté ») uniquement approprié à la sphère *politique* et il constitue par conséquent une illustration des dangers de l'emploi de métaphores tirées d'autres disciplines. « La souveraineté » est une qualité du pouvoir politique ultime ; c'est le pouvoir reposant sur l'utilisation de la violence. Dans une société parfaitement libre, chaque individu est souverain sur sa personne et sa propriété et c'est donc cette auto-souveraineté qu'il obtient sur le marché libre. Personne n'est « souverain » sur les actions ou les échanges de quelqu'un d'autre. Comme le consommateur n'a pas le pouvoir d'obliger les producteurs à travailler dans certains domaines, les premiers ne sont pas souverains sur les seconds.

B. Le Professeur Hutt et la souveraineté du consommateur

Le principe arbitraire et métaphorique de la « souveraineté du consommateur » a induit en erreur même les meilleurs économistes. De nombreux auteurs ont utilisé ce terme comme un idéal à opposer au système du marché prétendument imparfaitement libre. Un exemple est le Professeur Hutt de l'Université du Cap, qui a défendu avec grand soin le concept de souveraineté du consommateur.³ Comme il est à l'origine de

² Bien sûr, nous pourrions sauver le concept de « souveraineté du consommateur » en disant que tous ces éléments et évaluations psychiques constituent une « consommation » et que le concept garde donc sa validité. Malgré tout, il semble plus approprié *dans le contexte catallactique du marché* (qui est le domaine qui nous intéresse ici) de réserver le terme de « consommation » pour signifier la possession de *biens échangeables*. Naturellement, au sens final, tout le monde est au bout du compte un consommateur — de biens échangeables et non échangeables. Cependant, le marché ne s'occupe que de biens échangeables (par définition), et lorsque nous séparons le consommateur et le producteur en termes de marché, nous distinguons le demandeur, par opposition au fournisseur, de biens échangeables. Il est plus précis, alors, de ne pas considérer un bien non échangeable comme objet de consommation dans ce contexte particulier. Ceci est important, afin d'analyser l'affirmation selon laquelle les producteurs individuels sont en quelque sorte sujets à la souveraineté d'*autres* individus — les « consommateurs ».

³ Voir W. H. Hutt, « The Concept of Consumers' Sovereignty » *Economic Journal* (Mars 1940), pp. 66-77. Hutt est à l'origine du terme dans un article de

ce concept et que son utilisation du terme s'est répandue dans la littérature, il faut porter une attention particulière à son article. Celui-ci sera utilisé comme base pour la critique du concept de souveraineté du consommateur et de ses implications par rapport au problème de la concurrence et du monopole.

Dans la première partie de son article, Hutt défend son concept de souveraineté du consommateur contre la critique selon laquelle il aurait négligé les désirs des *producteurs*. Il le fait en assurant que si un producteur désire un *moyen* comme *fin* en soi, alors il se trouve « *consommer* ». Dans ce sens *formel*, comme nous l'avons vu, la souveraineté du consommateur, par définition, est toujours obtenue. Formellement, il n'y a rien de faux à prendre cette définition, car nous avons souligné dans ce livre qu'un individu évalue les fins (consommation) avec son échelle de valeurs et que l'évaluation des moyens (de production) dépend de la précédente. En ce sens, donc, la consommation dirige toujours la production.

Mais ce sens formel n'est pas très utile pour l'analyse de la situation du *marché*. Et c'est précisément dans ce dernier sens que Hutt et les autres auteurs l'emploient. Ainsi, supposons que le producteur A retire son travail, son sol ou son capital du marché. Pour quelque raison que ce soit, il exerce sa souveraineté sur sa personne et sa propriété. A l'inverse, s'il les met sur le marché, il se soumet lui-même aux demandes des consommateurs, dans la mesure où il espère un gain monétaire. Dans ce sens général la « consommation » gouverne dans tous les cas. Mais la question critique est : *quel* « consommateur » ? Le consommateur du marché des biens échangeables qui achète ces biens avec de l'argent, ou le producteur du marché des biens échangeables qui vend ses biens contre de l'argent ? Pour répondre à cette question, il faut distinguer entre « producteur de biens échangeables » et « consommateur de biens échangeables », car le marché, par définition, ne peut s'occuper que de ce type de biens. Bref, nous pouvons désigner les gens comme « producteurs » et comme « consommateurs », bien que chaque homme agisse comme consommateur, et que chaque homme agisse aussi, dans un autre contexte comme producteur (ou comme receveur d'un don du producteur).

En faisant cette distinction, nous trouvons que, contrairement à Hutt, chaque individu possède une *auto-souveraineté* sur sa personne et sa propriété sur le marché libre. Le producteur, et le producteur seul, décide s'il va conserver ou non sa propriété (y compris sa propre personne)

1934. Pour une utilisation intéressante d'un concept similaire, voir Charles Coquelin, « Économie politique » dans *Lalor's Cyclopedia*, III, 222-23.

inemployée ou s'il va la vendre sur le marché pour de la monnaie, les résultats de cette production allant alors aux consommateurs en échange de leur argent. Cette décision — concernant combien il convient d'allouer au marché et combien il convient de garder — est la décision du producteur individuel et de lui seul.

Hutt reconnaît implicitement cet état de fait, cependant, car il fait évoluer son argument et commence de manière inconsistante à regarder la « souveraineté du consommateur » comme *un idéal éthique à l'aune duquel il convient de juger le marché libre*. La souveraineté du consommateur devient un Dieu Absolu, et toute action des producteurs pour contrecarrer cet idéal est considérée comme rien moins qu'une trahison morale. En oscillant entre une souveraineté du consommateur comme *fait nécessaire* et le concept contradictoire de souveraineté du consommateur comme *idéal* pouvant être violé, Hutt essaie d'établir différents critères pour déterminer quand la souveraineté *est* véritablement violée. Par exemple, il soutient que lorsqu'un producteur conserve sa personne ou sa propriété par désir de les utiliser pour l'amusement en *tant que bien de consommation*, alors c'est un acte légitime, en accord avec le règne du consommateur. Au contraire, quand le producteur décide de garder sa propriété pour augmenter davantage son revenu monétaire (probablement, bien que Hutt ne le dise pas, en tirant avantage de l'inélasticité de la demande pour son produit), alors il est en train de contrevenir à la volonté du consommateur. Il peut le faire en restreignant la production de son propre produit personnel, ou, s'il fabrique le même produit que d'autres producteurs, en agissant de concert avec eux pour restreindre la production afin de faire monter les prix. C'est la doctrine du prix de monopole, et c'est le prix de monopole qui est prétendument l'instrument par lequel les producteurs pervertissent leur fonction légitime.

Hutt reconnaît l'énorme difficulté à distinguer les motifs du producteur dans un cas concret. L'individu qui garde son travail peut le faire pour obtenir des loisirs ; et même le propriétaire de sol ou du capital peut les garder pour en tirer, par exemple, le plaisir esthétique de contempler une propriété inusitée. Supposons, ainsi, qu'il y a un *mélange* des motifs dans les deux cas. Hutt est enclin à résoudre ces difficultés en ne donnant *pas* au producteur le bénéfice du doute, en particulier dans le cas de la propriété.

Mais la difficulté est bien plus grande que ne l'imagine Hutt. Tout producteur est toujours engagé dans une tentative de maximiser son « revenu psychique » pour arriver à la place la plus haute sur son échelle de valeur. Pour ce faire, il compare sur cette échelle le revenu monétaire et les divers facteurs non monétaires, en accord avec ses propres évalua-

tions. Prenons d'abord le cas d'un producteur comme *vendeur de travail*. En jugeant combien de son travail doit être vendu et à quel prix, le producteur prend en compte le revenu monétaire à obtenir, le retour psychique de ce type de travail, les « conditions de travail » et les loisirs sacrifiés, les mettant en balance en accord avec ses diverses utilités marginales. Évidemment, s'il peut gagner plus en travaillant moins, il le fera, car il gagnera alors du repos. C'est alors qu'arrive la question : pourquoi est-ce immoral ?

De plus, (1) il est *impossible*, et pas seulement impraticable, de séparer les loisirs des considérations monétaires dans ce cas, car les deux éléments sont en jeu, et seule la personne elle-même peut connaître le solde complexe de ses propres évaluations. (2) Encore plus important, cet acte ne contredit *pas* la vérité selon laquelle le producteur ne peut gagner de l'argent qu'en servant le consommateur. Comment a-t-il pu tirer un « prix de monopole » en diminuant sa production ? Seulement parce que la demande pour ses services (soit directement par les consommateurs soit indirectement à partir d'eux, via des producteurs d'ordre moins élevé) est *inélastique*, de telle façon qu'une production plus faible du bien à un prix plus élevé conduise à une dépense accrue sur son produit. Or cette demande inélastique est purement le résultat des *demandes volontaires* des consommateurs. Si les consommateurs étaient véritablement fâchés de cette action monopolistique, ils pourraient facilement rendre leur demande *élastique* en *boycottant* le producteur et/ou en augmentant leurs demandes pour un niveau de production « concurrentiel ». Le fait qu'ils ne le fassent pas signifie leur satisfaction avec l'état existant des choses et démontre qu'ils bénéficient, comme le producteur, des échanges volontaires qui en résultent.

Et qu'en est-il du producteur dans sa capacité de vendeur de propriété — la cible principale de l'école « anti-monopole » ? Premièrement, le principe est quasiment identique. Les producteurs individuels peuvent réduire leur production et la vente de leur sol ou de capital, soit individuellement soit de concert (via un « cartel ») de façon à augmenter les revenus monétaires attendus par les ventes. Encore une fois, une telle action n'a rien de clairement immoral. Les producteurs, toutes choses égales par ailleurs, essaient de maximiser leur revenu monétaire à partir de leurs facteurs de production. Ce n'est pas plus immoral qu'une autre tentative de maximiser le revenu monétaire. De plus, ils ne peuvent le faire qu'en *servant les consommateurs*, car, à nouveau, la vente est un acte volontaire de la part des producteurs et des consommateurs. Encore une fois, un tel « prix de monopole », pour être établi par un individu ou par plusieurs individus coopérant ensemble au sein d'un cartel, que si la demande (directe ou indirecte du consommateur) est *inélastique*, et cette

inélasticité est le résultat de choix purement volontaires des consommateurs dans la maximisation de leur satisfaction. Cette « inélasticité » est simplement une étiquette pour désigner une situation dans laquelle les consommateurs dépensent plus d'argent sur un bien à un prix plus élevé qu'à un prix plus bas. Si les consommateurs étaient vraiment opposés à l'action du cartel, et si les échanges en résultant leur faisaient vraiment mal, ils boycotteraient la ou les firmes « monopolistiques », ils diminueraient leurs achats, la courbe de demande deviendrait *élastique*, et la firme serait forcée d'augmenter sa production et de réduire ses prix à nouveau. Si l'action d'un « prix monopolistique » avait été engagée par un cartel d'entreprises, et que le cartel n'offrait pas d'autres avantages pour rendre la production plus efficace, il devrait alors se dissoudre, à cause de l'élasticité alors démontrée de la demande.

Mais, peut-on demander, n'est-il pas vrai que les consommateurs *préfèreraient* un prix plus bas et que la mise en place d'un « prix de monopole » constitue une « frustration de la souveraineté des consommateurs » ? La réponse est : bien sûr, les consommateurs préféreraient des prix plus bas ; ils le préféreraient dans tous les cas. En fait, plus le prix est bas plus ils aimeraient la situation. Cela veut-il dire que le prix idéal est zéro, ou proche de zéro, pour tous les biens, parce que ceci représenterait le degré le plus élevé du sacrifice des producteurs envers les vœux des consommateurs ?

Dans le monde *ici-bas*, il y a deux, et seulement deux, méthodes pour fixer le prix des biens. L'une est la méthode du marché libre où les prix sont fixés volontairement par chacun des individus participant. Dans cette situation, les échanges sont faits dans des termes bénéficiant à tous les échangeurs. L'autre méthode est l'intervention violente sur le marché, la méthode hégémonique par opposition au contrat. Un tel établissement hégémonique des prix signifie la suppression des échanges libres et l'institution de l'exploitation de l'homme par l'homme — car l'exploitation a lieu à chaque fois qu'un échange forcé est effectué. Si la route du marché libre — la route du bénéfice mutuel — est adoptée, il ne peut y avoir d'autre critère de justice que le prix du marché libre, et ceci comprend les prix dit « concurrentiels » et les prix de « monopole », comme les actions des cartels. Sur le marché libre, consommateurs et producteurs ajustent leurs actions par la coopération volontaire.

Dans le cas du troc, cette conclusion est évidente ; les différents consommateurs-producteurs déterminent les taux d'échanges mutuels volontairement sur le marché libre, ou alors les rapports sont fixés par la violence. Il ne semble y avoir aucune raison pour qu'il soit plus ou moins « moral », pour une quelconque raison, que le prix en chevaux du poisson soit plus ou moins élevé qu'il ne l'est sur le marché libre, ou

pour le dire autrement, que le prix en poisson des chevaux devrait être plus ou moins élevé. De même il n'y a pas plus de raisons pour que les prix monétaires soient plus ou moins élevés que ceux du marché.⁴

2. Les cartels et leurs conséquences

A. Cartels et « prix de monopole »

Mais l'action monopolistique n'est-elle pas une restriction de la production, et cette restriction n'est-elle pas un acte anti-social ? Cherchons tout d'abord ce qui serait le pire cas d'une telle action : la destruction effective d'une partie de la production par un cartel. Ceci est fait pour tirer avantage d'une demande inélastique et pour faire monter les prix afin d'obtenir un revenu monétaire plus grand pour le groupe du cartel dans son ensemble. Nous pouvons imaginer, par exemple, le cas d'un cartel du café brûlant de grandes quantités de café.

En premier lieu, de telles actions seront sûrement très rares. La destruction effective de sa production est clairement un acte très gaspilleur, même pour le cartel ; il est évident que les facteurs de production, que les exploitants ont développés pour produire le café, ont été l'objet d'une dépense inutile. Clairement, la production de la quantité totale du café en elle-même s'est révélée une erreur, et l'action de brûler le café n'est venue qu'après coup et reflète l'erreur passée. Or, à cause de l'incertitude du futur, des erreurs sont fréquemment faites. L'homme peut travailler et investir pendant des années dans la production d'un bien que, comme on le constate par la suite, les consommateurs ne veulent pas du tout. Si, par exemple, les choix des consommateurs changent et que le café n'était plus demandé par personne, quel que soit son prix, il serait détruit, avec ou sans cartel.

L'erreur est certainement malheureuse, mais ne peut pas être considérée immorale ou anti-sociale ; personne ne l'a délibérément commise.⁵ Si le café était un bien durable, il est évident que le cartel ne le détruirait *pas*, mais le stockerait pour la vente progressive aux consommateurs, gagnant ainsi un revenu à partir du « surplus » de café. Dans une économie en rotation constante, où les erreurs sont supprimées par définition, il n'y aurait pas de destruction, car les stocks optimaux pour obtenir le

⁴ Pour être cohérent, la théorie actuellement à la mode devrait accuser Robinson Crusoe et Vendredi d'être des « monopoleurs bilatéraux » vicieux, occupés à se créer mutuellement des « prix de monopole », et réclamant donc l'intervention de l'Etat.

⁵ Voir chapitre 8 (tome II, pp. 172 et suivante).

revenu monétaire seraient produits à l'avance. Moins de café serait produit dès le départ. *Le gaspillage réside dans la production excessive de café* aux dépens d'autres biens qui auraient pu être produits. Après que la production de café est réduite, les autres facteurs qui seraient allés vers la production de café ne seront plus gaspillés ; les autres terres, le capital, etc., iront vers d'autres emplois plus profitables. Il est vrai que les facteurs spécifiques excédentaires resteront inusités ; mais c'est toujours le destin des facteurs spécifiques quand les réalités de la demande des consommateurs ne soutiennent plus leur utilisation dans la production. Par exemple, s'il y a diminution soudaine de la demande pour un bien, de telle sorte qu'il ne soit plus rentable de travailler avec certaines machines spécialisées, cette « capacité non utilisée » n'est *pas* un gaspillage social, mais est au contraire socialement utile. C'est une erreur d'avoir fabriqué ces machines ; et maintenant que les machines *ont été* fabriquées, travailler avec elles se révèle moins profitable que travailler avec d'autres terres et d'autres machines. Par conséquent, la mesure économique consiste à les laisser au repos ou peut-être à les transformer pour d'autres usages. Bien entendu, dans une économie infallible, aucun bien du capital spécifique excessif ne serait produit.

Supposons, par exemple, qu'avant que le cartel n'intervienne, des montants *X* de travail et *Y* de sol coopéraient pour produire 100 millions de livres de café par an. Le cartel du café détermine, néanmoins, que la production la plus rentable est de 60 millions de livres et réduit donc la production annuelle à ce niveau. Il serait absurde, bien sûr, de continuer une production peu rentable de 100 millions de livres et d'en brûler 40 millions. Mais que faire maintenant du surplus de sol et de travail ? Ceux-ci vont se redistribuer vers, disons, la production de 10 millions de livres de caoutchouc, 50 000 heures de services comme guide dans la jungle, etc. Qui pourrait dire que la seconde structure de production, la seconde allocation des facteurs, est moins « juste » que la première ? En fait, nous pouvons dire qu'elle est *plus* juste, car la nouvelle allocation des facteurs sera plus rentable, et donc plus *productrice de valeur*, pour les consommateurs. Au sens de la valeur, donc, la production totale a *augmenté* et non diminué. Il est clair que nous ne pouvons pas dire que la production, au total, a été *limitée*, car la création de biens autres que le café a augmenté, et que la seule comparaison qui puisse être faite, entre la baisse d'un bien et la croissance d'un autre, doit l'être en termes généraux d'évaluation. En fait, la réaffectation des facteurs vers le caoutchouc et les guides de jungle ne *limite* pas plus la production de café qu'une réaffectation préalable des facteurs vers le café n'*avait limité* auparavant la production de biens existants autrefois.

L'intégralité du concept de « limitation de la production » est donc une erreur quand on l'applique au marché libre. Dans le monde réel où les ressources sont rares par rapport aux fins possibles, *toute* production implique un choix et une allocation des facteurs afin de servir les fins jugées avoir le plus de valeur. En bref, la production de *tout* bien est nécessairement toujours « limitée ». Une telle « limitation » est la simple conséquence de la rareté universelle des facteurs et de l'utilité marginale décroissante de tout produit. Il est alors tout bonnement absurde de parler de « limitation ».⁶

Nous ne pouvons pas, dès lors, dire qu'un cartel a « limité la production ». Après que la dernière allocation a éliminé l'erreur du producteur, l'action du cartel consistera en une maximisation des revenus des producteurs au service des consommateurs, comme toutes les autres allocations du marché libre. C'est le résultat que les gens essaient d'atteindre sur le marché, en accord avec leur talent d'entrepreneurs prévoyant le futur, et c'est la seule situation dans laquelle l'homme en tant que consommateur est en harmonie avec l'homme en tant que producteur.

De notre analyse s'ensuit que la production originelle de 100 millions de livres de la part des producteurs était une erreur malheureuse, corrigée plus tard par ces derniers. Au lieu d'être une limitation vicieuse de la production au détriment des consommateurs, la réduction de la production de café était, au contraire, la correction d'une erreur antérieure. Comme seul le marché libre peut allouer des ressources pour servir le consommateur, en accord avec le caractère profitable au sens monétaire, il faut considérer que dans la situation préalable, « trop » de café et

⁶ Comme le dit le Professeur Mises :

« Le fait que la production d'un bien p n'est pas plus grande qu'elle ne l'est réellement est dû à ce que les facteurs complémentaires de production requis pour une augmentation de la production sont employés pour la production d'autres biens...Les producteurs de p ne décident pas de limiter intentionnellement sa production. Le capital de chaque entrepreneur est limité et il l'emploie pour les projets qu'il espère être les plus ardemment demandés par le public, qui rapportent le plus grand profit. Un entrepreneur qui possède 100 unités de capital emploie, par exemple, 50 unités pour la production de p et 50 unités pour la production de q . Si les deux sont profitables, il est curieux de le blâmer pour ne pas avoir employé plus, par exemple 75 unités, dans la production de p . Il ne pourrait augmenter la production de p qu'en diminuant de manière correspondante celle de q . Mais en ce qui concerne q , la même critique pourrait être soulevée par les rouspéteurs. Si l'on reproche à l'entrepreneur de ne pas créer plus de p , on doit également lui reprocher de ne pas créer plus de q . Ce qui veut dire : on reproche à l'entrepreneur la rareté des facteurs de production et le fait que la Terre n'est pas un pays de Cocagne. » (Mises, *Planning for Freedom*, pp. 115–16)

« trop peu » de caoutchouc et de services de guide de jungle, etc., étaient produits. L'action du cartel, en réduisant la production du café et en étant à l'origine d'une augmentation de la production de caoutchouc et de services de guide de jungle, etc., a conduit à une *augmentation* du pouvoir des ressources productives à satisfaire les désirs du consommateur.

Si des adversaires des cartels ne sont pas d'accord avec ce verdict et croient que la structure *précédente* de production servait mieux le consommateur, il leur est toujours parfaitement possible de surenchérir sur le sol, le travail et les facteurs du capital afin de les détourner des agences de guides de jungle et des producteurs de caoutchouc, et d'entreprendre *eux-mêmes* la production prétendument « déficiente » de 40 millions de livres de café. Comme *ils* ne le font pas, ils ne sont pas en position d'attaquer les producteurs *existants* de café qui ne le font pas. Comme Mises l'a résumé :

Très certainement, ceux qui sont engagés dans la production d'acier ne sont pas responsable du fait que d'autres personnes ne sont pas entrées dans ce domaine de production [...] Si quelqu'un est à blâmer pour le fait que le nombre de personnes qui se sont engagées dans l'organisation civile de défense n'est pas plus grand, alors ce n'est pas celui qui s'est déjà engagé mais celui qui ne s'est pas engagé.⁷

La position des adversaires du cartel implique que quelqu'un d'*autre* produit trop d'un *autre* produit ; cependant ils n'offrent pas d'étalon en dehors de leurs propres jugements arbitraires pour juger *quelle* production est excessive.

Critiquer les propriétaires d'acier pour ne pas produire « assez » d'acier ou les exploitants de café pour ne pas produire « assez » de café implique également l'existence d'un système de castes, dans lequel une certaine caste est désignée de manière permanente pour produire de l'acier, une autre pour récolter le café, etc. Ce n'est que dans une société de castes qu'une telle critique a un sens. Or, le marché libre est le contraire du système de castes ; en effet, le choix entre les alternatives implique la mobilité entre les différents termes des alternatives, et cette mobilité vaut évidemment pour les entrepreneurs et ceux qui prêtent leur argent pour investir dans la production.

En outre, comme nous l'avons dit plus haut, la demande inélastique n'est que le résultat des choix du consommateur. Supposons, donc, que 100 millions de livres de café ont été produite et sont en stock, et qu'un groupe de producteurs décide conjointement qu'en brûler 40 millions conduira, par exemple, à doubler le prix de 1 grain [=0,065 gramme,

⁷ *Ibid*, p.115.

NdT] d'or par livre à 2 grains par livre, conduisant ainsi à un revenu total plus important. Ce serait impossible si les producteurs savaient qu'ils seraient confrontés à un boycott effectif du consommateur à des prix plus élevés. De plus, les consommateurs ont une autre méthode, *s'ils le veulent*, d'empêcher la destruction du bien. Plusieurs consommateurs, agissant individuellement ou ensemble, peuvent proposer d'acheter le café existant à *un prix plus élevé que le prix actuel*. Ils peuvent le faire en raison de leur désir de café ou à cause de leur consternation philanthropique vis-à-vis de la destruction d'un bien utile, ou encore à cause d'un mélange des deux motifs. En tout cas, s'ils le font, ils empêcheraient le cartel de producteurs de diminuer le stock offert sur le marché. Le boycott à un prix plus élevé et/ou l'offre plus grande à un prix plus bas changeraient la courbe de demande et la rendrait élastique au niveau actuel du stock, supprimant ainsi toute motivation, ou besoin, à la formation d'un cartel.

Considérer un cartel comme quelque chose d'immoral ou entravant une certaine souveraineté du consommateur est donc complètement injustifié. Et c'est vrai même dans le cas, apparemment le « pire », d'un cartel que nous pouvons supposer agir *uniquement* avec des buts de « limitation » et dans lequel, à la suite d'une erreur antérieure et de la nature périssable du produit, une destruction physique se produira. Si les consommateurs veulent véritablement empêcher cette action, il leur suffit de modifier leur demande pour ce produit, soit par un changement effectif de leur goût pour le café, soit en combinant boycott et philanthropie. Le fait qu'un tel développement n'ait pas lieu dans des circonstances données signifie que les producteurs maximisent encore leur revenu monétaire en étant au service du consommateur — par l'action d'un cartel comme par toute autre action. Certains lecteurs pourraient objecter que, en ayant des demandes plus élevées pour le stock existant, les consommateurs ne feraient que corrompre les producteurs, et que ceci constituerait une extorsion injustifiée de la part des producteurs. Mais cette objection ne peut être retenue. Les producteurs sont guidés par l'objectif de maximisation du revenu monétaire ; ils n'extorquent pas, mais produisent simplement là où les gains sont les plus élevés, grâce à des échanges conclus volontairement par les producteurs tout comme par les consommateurs. Il n'y pas plus « d'extorsion » dans ce cas que lorsqu'un travailleur part d'un emploi peu payé pour un emploi plus lucratif, ou quand un entrepreneur investit dans ce qu'il croit être un projet plus rentable qu'un autre.

Il faut admettre que lorsqu'une erreur a été faite, comme dans la situation mentionnée ci-dessus, la conduite rationnelle n'est pas de se lamenter sur le passé, ni d'essayer de « récupérer » les coûts historiques,

mais de tirer le maximum (toutes choses égales par ailleurs, le plus d'argent) de la situation actuelle. Nous acceptons ceci quand des machines fabriquées autrefois ou d'autres biens du capital se trouvent confrontés à une baisse de la demande de leur produit. Dans le processus de production, comme nous l'avons vu, les énergies du travail fonctionnent avec les facteurs naturels et les facteurs produits pour arriver aux biens de consommation demandés avec le plus d'insistance. Comme les erreurs sont inévitables, ce processus conduit inévitablement à un montant considérable de biens du capital « inusités » à un instant donné. De même, la plupart de la terre originelle restera sans occupation parce que les forces du travail ont mieux à faire sur les autres terres. En bref, le café « inusité » est le résultat d'une erreur de prévision et ne doit pas être plus choquant ou répréhensible que les « possibilités non utilisées » des autres types de biens du capital.

Notre argument vaut tout aussi bien pour une entreprise unique produisant un produit unique avec une demande inélastique que pour un cartel d'entreprises. Une entreprise unique, avec une demande inélastique pour son produit, peut également détruire une partie de son stock après avoir commis une erreur de prévision. Notre critique de la doctrine luttant « contre le prix de monopole » et pour la souveraineté du consommateur s'applique également à un tel cas.

B. Cartels, fusions et compagnies commerciales

Un argument fréquent veut que l'action d'un cartel introduise une *collusion*. Car une entreprise seule peut arriver à un « prix de monopole » par ses capacités naturelles ou l'enthousiasme des consommateurs pour son produit, alors qu'un cartel de plusieurs entreprises suppose, prétend-on, « collusion » et « conspiration ». Ces expressions, néanmoins, ne sont que des termes émotifs destinés à amener une réponse défavorable. Ce qui se trouve en jeu ici est en fait une *coopération* afin d'accroître les revenus des producteurs. Car quelle est l'essence de l'action d'un cartel ? Les producteurs individuels se mettent d'accord pour mettre en commun leurs avoirs dans une organisation centralisée unique qui prend les décisions de production et de politique des prix pour tous les propriétaires, et qui ensuite leur distribue les gains monétaires. *Mais ce processus n'est-il pas le même que pour toute sorte de partenariat ou toute formation de compagnie commerciale ?* Que se passe-t-il quand un partenariat ou une compagnie sont créés ? Les individus se mettent d'accord pour mettre leurs avoirs en commun avec une gestion centralisée et une direction centralisée qui mène la politique pour les propriétaires et qui leur distribue les gains monétaires. Dans les deux cas, la mise en commun, les méthodes de direction et la distribution des gains se font en accord avec des règles acceptées par tous au départ. *Il n'y a*

donc pas de différence essentielle entre un cartel et une compagnie ou un partenariat ordinaire. On pourrait objecter que la compagnie ou le partenariat ordinaire ne concerne qu'une entreprise, alors que le cartel comporte toute une « industrie » (i.e. toutes les entreprises produisant un produit donné). Une telle distinction n'est cependant pas toujours valable. Plusieurs entreprises peuvent refuser d'entrer dans le cartel, alors que, d'un autre côté, une entreprise unique peut très bien être en situation de « monopole » pour la vente d'un de ses produits, et donc comprendre toute « l'industrie ».

La correspondance entre un partenariat de coopération ou une compagnie — qui ne sont généralement pas considérés comme des formations répréhensibles — et un cartel est accrue si nous considérons le cas de la *fusion* de plusieurs entreprises. Les fusions ont été dénoncées comme « monopolistiques », mais pas de façon aussi véhémement que l'ont été les cartels. Fusionner des entreprises met en commun leurs avoirs, et les propriétaires des entreprises individuelles deviennent alors des propriétaires partiels d'une seule entreprise. Ils devront se mettre d'accord sur les règles d'échange des actions des différentes compagnies. Si la fusion s'étend à toute l'industrie, alors la fusion n'est qu'une forme permanente de cartel. Or, la seule différence entre une fusion et la *formation initiale d'une compagnie unique* est que la fusion met en commun des avoirs sous forme de biens existants du capital, alors que la naissance initiale d'une compagnie met en commun des avoirs *monétaires*. Il est clair que, du point de vue économique, il y a peu de différences entre les deux. Une fusion est l'action d'individus avec une certaine quantité de biens du capital déjà produits, qui s'adaptent aux conditions présentes, et aux conditions qu'ils attendent du futur, en mettant en commun leurs avoirs. La formation d'une nouvelle compagnie est une adaptation aux conditions attendues du futur (avant qu'un investissement quelconque ait déjà été fait) par la mise en commun coopérative d'avoirs. La similitude essentielle réside dans la mise en commun volontaire des avoirs au sein d'une organisation plus centralisée en vue d'augmenter le revenu monétaire.

Les théoriciens qui attaquent les cartels et les monopoles ne voient pas l'identité des deux actions. Il en résulte qu'une fusion est considérée comme moins répréhensible qu'un cartel, et une compagnie unique bien moins menaçante qu'une fusion. Or, une fusion à l'échelle de l'industrie est, de fait, un cartel permanent, une combinaison permanente et un regroupement. D'un autre côté, un cartel qui maintient par accord volontaire l'identité séparée de chacune des entreprises est par nature un arrangement transitoire et éphémère qui, comme nous le verrons plus bas, tend généralement à éclater sur le marché. En réalité, dans plusieurs cas,

un cartel peut être considéré simplement comme un pas vers une tentative de fusion permanente. De plus une fusion et la formation initiale d'une compagnie ne sont pas essentiellement différentes, comme nous l'avons vu. La première est une adaptation de la taille et du nombre des entreprises au sein d'une industrie vis-à-vis des nouvelles conditions ou est une correction d'une précédente erreur de prévision. La deuxième est un essai partant de zéro de s'adapter aux conditions présentes et futures du marché.

C. Économie, technique, et taille de l'entreprise

Nous ne connaissons pas, et l'économie ne peut pas nous l'apprendre, la taille optimale d'une entreprise au sein d'une industrie donnée. La taille optimale dépend des conditions techniques concrètes de chaque situation, ainsi que de l'état de la demande des consommateurs vis-à-vis d'une offre donnée des divers facteurs de l'industrie en question et des autres industries. Toutes ces questions complexes entrent en jeu lors des décisions des producteurs, et finalement des consommateurs, concernant la taille des entreprises des différentes lignes de production. En liaison avec la demande des consommateurs et les coûts d'opportunité des divers facteurs, les propriétaires des facteurs et les entrepreneurs produiront dans les industries et les entreprises pour lesquelles ils maximisent leurs revenus ou leurs profits monétaires (les autres facteurs psychiques étant supposés égaux). Comme prévoir est la fonction des entrepreneurs, ceux qui réussissent minimiseront leurs erreurs et donc leurs pertes. Il en résulte que *toute situation sur le marché libre tendra à être la plus désirable pour satisfaire les demandes des consommateurs (en incluant ici les désirs non monétaires des producteurs)*.

Ni les économistes ni les ingénieurs ne peuvent décider de la taille la plus efficace pour une entreprise dans quelque situation que ce soit. Seuls les entrepreneurs eux-mêmes peuvent déterminer la taille qui sera la plus efficace, et il est, de la part des économistes ou d'un quelconque observateur extérieur, présomptueux et injustifié d'essayer de prescrire autre chose. Dans ce domaine comme dans d'autres, les désirs et les demandes des consommateurs sont « télégraphiés » au travers du système des prix, et la force résultante vers le maximum de revenu monétaire et de profit conduira toujours à une allocation et un établissement des prix optimaux. Il n'y a nul besoin des conseils extérieurs d'un économiste.

Il est clair que lorsque plusieurs milliers d'individus décident de *ne pas* produire et posséder eux-mêmes des usines d'acier, mais de mettre plutôt en commun leur capital dans une compagnie organisée — qui achètera les facteurs, investira, dirigera la production et vendra le produit, distribuant ultérieurement les gains monétaires entre les propriétaires — ils augmentent énormément leur efficacité. Comparée à la produc-

tion de centaines de petites usines, la quantité de production par facteur donné sera grandement accrue. La grande entreprise pourra acheter des machines fortement capitalisées et pourra financer une commercialisation et une distribution mieux organisées. Tout ceci est assez évident quand des milliers d'individus unissent leur capital pour créer une entreprise d'acier. Mais pourquoi ne serait-ce pas tout aussi vrai quand *plusieurs petites entreprises fusionnent en une grande compagnie* ?

On pourrait répondre qu'avec la fusion, particulièrement dans le cas d'un cartel, une action unie est menée non pour accroître l'efficacité mais seulement pour augmenter les revenus en limitant les ventes. Toutefois, il n'existe aucun moyen pour qu'un observateur extérieur puisse distinguer entre une opération « limitative » et une opération améliorant l'efficacité. Dans le premier cas nous ne devons pas penser à l'usine comme étant le seul facteur de production dont l'efficacité peut augmenter. La commercialisation, la publicité, etc., sont aussi des *facteurs de production* ; car la « production » n'est pas seulement la transformation physique d'un produit, mais consiste aussi à le transporter et à le mettre dans les mains de l'utilisateur. Cette dernière opération implique des dépenses afin d'informer l'utilisateur de l'existence et de la nature du produit et de le lui vendre. Comme un cartel est toujours uni pour la commercialisation, qui peut nier qu'il puisse rendre celle-ci plus efficace ? Comment, dès lors, séparer cette efficacité de l'aspect « limitatif » de l'opération ?⁸

En outre, les facteurs techniques de production ne peuvent pas être considérés dans le vide. La connaissance technique nous fournit toute une liste de choix alternatifs qui nous sont offerts. Mais aux questions cruciales — où investir ? combien ? quelle méthode choisir ? — seule l'économie peut répondre, par des considérations *financières*. Seul un marché conduit par la recherche de revenus monétaires et du profit permet de répondre à ces questions. Ainsi, comment un producteur décide-t-il, en creusant un tunnel de métro, le matériau à choisir pour sa construc-

⁸ Beaucoup d'erreurs auraient été évitées si les économistes avaient écouté les paroles d'Arthur Latham Perry :

« Chaque homme qui fournit un effort pour satisfaire le désir d'un autre, en espérant quelque chose en retour, est [...] un Producteur. Le mot latin *producere* veut dire *exposer quelque chose à la vente*. [...] Nous devons nous débarrasser dès le début de l'idée [...] que ce mot ne s'applique qu'aux formes *matérielles*, que cela signifie seulement *transformer* quelque chose. [...] La signification fondamentale du mot initial, en latin et en anglais, est un *effort par rapport à une vente*. Un produit est un service prêt à être rendu. Un producteur est quelqu'un qui a quelque chose de prêt à être vendu et qui le vend. » (Perry, *op. cit.*, pp. 165-66.)

tion ? D'un point de vue purement technique, le platine pourrait être le meilleur choix, le plus durable, etc. Cela veut-il dire qu'il devrait choisir le platine ? Il ne peut faire un choix parmi les différents facteurs de production, les méthodes, les biens à produire, etc., qu'en comparant les dépenses monétaires (qui sont égales aux revenus que ces facteurs pourraient rapporter ailleurs) aux revenus monétaires attendus de la production. Ce n'est qu'en maximisant les gains monétaires qu'il est possible d'allouer les facteurs au service des consommateurs ; autrement, et sur des bases purement techniques, rien n'empêcherait de construire des tunnels de métro en platine et de la largeur du continent. La seule raison pour laquelle ceci n'est pas fait dans les conditions actuelles est l'énorme « coût » monétaire représenté par le gaspillage provenant du détournement des facteurs et des ressources hors des utilisations les plus instamment réclamées par les consommateurs. Mais l'existence de cette demande alternative préférée — et donc le *fait même du gaspillage* — ne peut être trouvée qu'au travers d'un système de prix poussé par la recherche des revenus monétaires par les producteurs. Seule l'observation empirique du marché nous montre l'absurdité totale d'un tel métro transcontinental.

De plus, il n'y a pas d'unités physiques qui permettent de comparer les différents types de facteurs et produits physiques. Ainsi, supposons qu'un producteur essaie de déterminer l'utilisation la plus efficace de deux heures de son travail. Dans un instant romantique, il essaie de déterminer cette efficacité de manière pure, sans faire appel à de « sordides » considérations monétaires. Supposons qu'il soit confronté à trois possibilités techniques connues, résumées dans le tableau suivant :

<i>Facteurs</i>	<i>Produit</i>
<i>A</i>	
2 heures de travail	
5 livres d'argile	1 pot
1 heure d'étuve	
<i>B</i>	
2 heures de travail	
1 bloc de bois	1 pipe
1 heure d'étuve	
<i>C</i>	
2 heures de travail	
1 bloc de bois	1 modèle de bateau
1 heure d'étuve	

Parmi les possibilités, *A*, *B* ou *C* quelle est la plus efficace, la plus « utile » techniquement pour répartir son travail ? Il est clair que ce producteur « idéaliste », prêt au sacrifice, n'a pas de moyen de le savoir ! Il ne dispose pas de méthode rationnelle pour décider de produire ou non un pot, une pipe ou un bateau. Seul le producteur « égoïste », à la recherche d'argent, a un moyen de choisir. En essayant de maximiser le gain monétaire, le producteur compare les coûts monétaires (dépenses nécessaires) des différents facteurs avec le prix des produits. Considérant *A* et *B*, par exemple, si l'achat de l'argile et d'une heure d'étuve coûtent une once d'or, et que le pot peut être vendu à 2 onces d'or, son travail rapporterait une once d'or.* D'un autre côté, si le bois et une heure d'étuve coûtent 1,5 once d'or et que la pipe se vend à 4 onces d'or, il gagnerait 2,5 onces pour deux heures de travail et choisirait de fabriquer ce produit. Les prix du produit et des facteurs reflètent la demande du consommateur et les tentatives du producteur de gagner de l'argent à son service. La seule façon qui permette au producteur de déterminer quel produit fabriquer est de comparer les gains monétaires attendus. Si le bateau se vend à 5 onces d'or, il choisira le bateau plutôt que la pipe et ainsi satisfera la demande la plus urgente du consommateur, tout autant que son propre désir de revenu d'argent.

Il ne peut donc pas y avoir de séparation entre l'efficacité technique et les considérations financières. La seule façon qui nous permette de déterminer si un produit est plus demandé qu'un autre, ou si un processus est plus efficace qu'un autre, est au travers des actions concrètes du marché libre. Nous pouvons penser qu'il est évident, par exemple, que la taille optimale d'une usine d'acier est plus grande que celle d'un salon de coiffure. Mais nous le savons non comme économistes d'après un raisonnement praxéologique a priori, mais purement d'après les observations empiriques du marché libre. Il n'est pas possible aux économistes ou à d'autres observateurs extérieurs de fournir l'optimum technique d'une usine ou d'une entreprise. Seul le marché lui-même peut le faire. Et si cela est vrai en général, c'est également vrai pour les cas spécifiques des fusions et des cartels. L'impossibilité d'isoler un élément technique devient encore plus claire quand nous nous rappelons que le problème critique n'est pas la taille de l'*usine*, mais la taille de l'*entreprise*. Les deux ne sont pas du tout synonymes. Il est vrai que l'entreprise choisira l'usine de taille optimale quelle que soit l'échelle de ses opérations, et que, de plus, une usine de plus grande taille demandera, toutes choses égales par ailleurs, une entreprise de plus grande taille. Mais la liste de

* 1 once = 31,103 gr. Il s'agit d'une « once troy », unité de poids retenue pour les métaux précieux, plus lourde que la « once avoirdupois » (28,350 gr.). NdT.

ses décisions recouvre un champ plus vaste : combien investir, quel bien ou quels biens produire, etc. Une entreprise peut comprendre une ou plusieurs usines et un ou plusieurs produits et comprend toujours des moyens de commercialisation, une organisation financière, etc. qui ne sont pas pris en compte si l'on ne regarde que l'usine.⁹

Ces considérations, d'ailleurs, suffisent à réfuter la distinction très populaire entre la « production pour les besoins » et la « production pour le profit ». En premier lieu, *toute* production est faite pour des besoins ; sinon elle n'aurait pas lieu. Dans une économie de marché, cela signifie presque toujours des biens pour les besoins des *autres* — les consommateurs. Le profit ne peut se gagner qu'en servant les consommateurs avec des produits. D'un autre côté, il ne peut pas y avoir de production rationnelle, au-delà du niveau le plus primitif, qui repose sur des considérations techniques ou utilitaires détachées des gains monétaires.¹⁰

Il est important de comprendre ce que nous n'avons *pas* dit dans cette partie. Nous n'avons pas dit que les cartels seront toujours plus efficaces que les entreprises individuelles ou que les « grandes » entreprises seront toujours plus efficaces que les petites. Nos conclusions sont que l'économie ne peut porter que peu de jugements valides sur la taille optimale d'une entreprise, *si ce n'est que* le marché libre apporte une solution aussi proche que possible pour rendre service au maximum aux consommateurs, que nous considérons la taille d'une entreprise ou tout autre aspect de la production. Tous les problèmes concrets de celle-ci — la taille de l'entreprise, la taille de l'industrie, le lieu d'emplacement, les prix, la taille et la nature de la production, etc. — doivent être résolus par les entrepreneurs et non par les économistes.

Nous ne devons pas quitter le problème de la taille de l'entreprise sans étudier un souci courant de certains auteurs en économie : Que se passe-t-il si la courbe des coûts moyens d'une entreprise continue à bais-

⁹ R.H. Coase [prix Nobel d'économie, connu notamment pour son célèbre article « The Problem of Social Cost », NdT], dans un article lumineux, a souligné que l'étendue des transactions qui ont lieu *au sein* d'une entreprise ou *entre* des entreprises dépend de la différence entre les coûts nécessaires à l'établissement d'un mécanisme des prix et les coûts d'organisation d'une structure de production à l'intérieur d'une entreprise. Coase, « The Nature of the Firm », *loc. cit.*

¹⁰ Cette fausse distinction a été mise en circulation par Thorstein Veblen et a continué dans l'heureusement éphémère mouvement « technocratique » du début des années 1930. D'après son biographe, cette distinction était la clé de tous ses écrits. Cf. Joseph Dorfman [qui fut le directeur de thèse de Rothbard et à qui Rothbard a dédié, avec Mises, son *Histoire de la pensée économique*, NdT], *The Economic Mind in American Civilization* (New York : Viking Press, 1949), t. III, p. 438.

ser indéfiniment ? L'entreprise ne va-t-elle pas croître et devenir si grande qu'elle finira par constituer un « monopole » ? Beaucoup se lamentent sur le fait que la concurrence « disparaîtrait » dans une telle situation. L'accent mis sur ce problème vient principalement, cependant, de préoccupations vis-à-vis du cas de la « concurrence pure » qui, comme nous le verrons plus loin, est une invention impossible. Deuxièmement, il est évident qu'aucune entreprise n'a jamais été, et ne pourra jamais être, infiniment grande, de telle sorte que des obstacles — coûts croissants ou baissant moins rapidement — doivent arriver d'une façon ou d'une autre, et d'une manière qui compte, pour toute entreprise.¹¹ Troisièmement, si une entreprise, par sa plus grande efficacité, obtient un type de « monopole » dans son industrie, elle le fait clairement, dans les cas que nous considérons (diminution des coûts moyens) en baissant les prix et au bénéfice des consommateurs. Et si (comme tous les théoriciens qui attaquent le « monopole » le disent) ce qui est mauvais dans un « monopole » est précisément la *limitation* de la production et la *montée* des prix, il n'y a à l'évidence rien de mal à un « monopole » obtenu en suivant un chemin directement opposé.¹²

D. L'instabilité du cartel

L'analyse montre qu'un cartel est une forme intrinsèquement instable. Si la mise en commun des avoirs se révèle profitable à long terme pour chacun des membres du cartel, alors ils *fusionneront* formellement en une grande firme. Le cartel disparaît alors dans la fusion. D'un autre côté, si l'action conjointe ne se montre pas profitable pour un ou plusieurs membres, la ou les firmes non satisfaites se détacheront du cartel et, comme nous le verrons, une action indépendante de ce type détruit presque toujours le cartel. La forme du cartel, par conséquent, est destinée à être très évanescence et instable.

Si l'action conjointe est la méthode la plus efficace et la plus rentable pour chaque membre, une fusion se produit rapidement. Le fait même que chaque firme membre du cartel garde son indépendance signifie qu'un morcellement peut se produire à tout instant. Le cartel devra décider de la production totale et assigner des quotas à chacun des membres. Il est probable que cela conduise d'abord à de fortes chamailleries entre les firmes à propos des quotas, chacune essayant de recevoir la plus grande part de l'allocation. Quelle que soit la base sur laquelle repose l'attribution des quotas, elle sera arbitraire et sujette à des contestations

¹¹ Sur le manque d'attention accordée par les « orthodoxes » aux limitations des coûts, voir Robbins, « Remarks, etc. », *loc. cit.*

¹² Cf. Mises, *Human Action*, p. 367 [*L'Action humaine*, pp. 389-390].

de la part d'un ou de plusieurs membres.¹³ Dans une fusion, ou lors de la formation d'une société commerciale, les actionnaires forment une organisation prenant des décisions, par vote majoritaire. Dans le cas d'un cartel, cependant, des disputes surviennent parmi des entités possédées de façon *indépendante*.

Il est fortement probable que les producteurs les plus efficaces seront impatients lors d'une action conjointe imposée et qu'ils seront enclins à développer leurs affaires plutôt que de rester liés par des entraves et des quotas établis pour protéger leurs concurrents les moins capables. Il est clair que les entreprises les plus performantes seront celles qui briseront le cartel. Ce sera d'autant plus vrai à mesure que le temps passe et que les conditions changent par rapport à celles qui prévalaient à l'origine du cartel. Les quotas, les accords faits avec jalousie et qui semblaient auparavant convainçants à tous, apparaissent dès lors comme des restrictions intolérables aux firmes les plus efficaces. Le cartel s'effondre rapidement : tout d'abord une entreprise s'en détache, augmente sa production et baisse ses prix, puis les autres doivent suivre.

Si le cartel ne s'effondre pas de l'intérieur, il est encore plus probable qu'il s'effondre de l'extérieur. Dans la mesure où il a rapporté des profits de monopole inhabituels, des entreprises et des producteurs extérieurs entreront dans son domaine de production. En bref, des concurrents viendront pour tirer avantage des profits élevés. Mais une fois qu'un concurrent important arrive à défier le cartel, celui-ci est fini. En effet, comme les firmes du cartel ont une production limitée par les quotas, elles doivent observer le développement des nouveaux concurrents qui leur retirent des parts de marché à un taux s'accroissant. Le résultat, c'est que le cartel doit se dissoudre sous la pression des nouveaux venus dans la concurrence.¹⁴

¹³ Comme le dit le professeur Benham :

« Les entreprises qui ont produit une part relativement importante de la production dans le passé demanderont la même part pour le futur. Les entreprises en expansion — grâce, par exemple, à une gestion plus efficace que les autres — demanderont une part plus grande que celle qu'ils ont obtenue dans le passé. Les entreprises avec une plus grande 'capacité' de production, mesurée par la taille de leur [...] usine demanderont une part plus grande en conséquence. » (Benham. *Economics*, [New York : Pitman Publishing Co., 1941] p. 232).

Sur les difficultés que rencontrent les cartels, voir aussi Bjarke Fog, « How Are Cartel Prices Determined? » *Journal of Industrial Economics* (novembre 1956), pp. 16-23 ; Donald Dewey, *Monopoly in Economics and Law* (Chicago : Rand McNally, 1959), pp. 14-24 ; et Wieser, *Social Economics*, p. 225.

¹⁴ Pour des exemples de cette instabilité dans l'histoire des cartels, voir Fairchild, Furniss et Buck, *Elementary Economics*, II, 54-55 ; Charles Norman Fay, *Too Much Government, Too Much Taxation* (New York : Doubleday, Page,

E. Cartels et libre concurrence

Il y a d'autres arguments que les adversaires des cartels utilisent pour dénoncer leur action. Une thèse affirme qu'il y a quelque chose de mauvais à ce que des entreprises auparavant en concurrence s'unissent en « restreignant la concurrence » ou en « restreignant l'échange ». Une telle restriction est supposée léser la liberté de choix du consommateur. Comme Hutt l'a dit dans l'article précité : « Les consommateurs ne sont libres [...] et la souveraineté du consommateur n'est réalisable que dans la mesure où le pouvoir de substitution existe ».

Mais c'est clairement une mauvaise compréhension de la signification du terme de « liberté ». Crusoë et Vendredi, marchandant sur une île déserte, ont une très faible *étendue* ou un très faible *pouvoir* de choix : leur pouvoir de substitution est limité. Pourtant, si aucun n'interfère avec la personne ou la propriété de l'autre, chacun est parfaitement *libre*. Soutenir le contraire consiste à faire sienne la confusion entre liberté et abondance ou étendue de choix. *Aucun producteur individuel n'est ou ne peut être responsable du pouvoir de substitution des autres*. Aucun planteur de café ou producteur d'acier, qu'il agisse seul ou avec d'autres, n'est responsable envers quiconque s'il choisit de ne pas produire plus. Si le professeur X ou le consommateur Y pense qu'il n'y a pas assez de producteurs de café ou qu'ils ne produisent pas assez, ces critiques sont libres d'entrer dans le commerce du café ou de l'acier pour augmenter à la fois le nombre des concurrents et la quantité des biens produits.

Si la demande du consommateur avait véritablement justifié plus de concurrents, ou une plus grande production, ou une plus grande variété de produits, les entrepreneurs auraient saisi l'occasion de faire des profits en satisfaisant cette demande. Le fait qu'il n'en soit pas ainsi dans tous ces cas démontre qu'une telle demande insatisfaite n'existe pas. Mais si cela est vrai, il s'ensuit qu'*aucune action humaine ne peut améliorer la satisfaction de la demande du consommateur plus que ne le fait le marché libre*. La mauvaise confusion entre liberté et abondance de biens repose sur l'incapacité de distinguer entre les *conditions issues de la nature* et les *actions humaines destinées à transformer la nature*. Dans un état de nature primitive, il n'y a pas d'abondance : en fait, il y a peu de biens, pour peu qu'il y en ait. Crusoë est *totalement libre*, mais est pourtant au bord de la famine. Bien sûr, il serait plus plaisant pour tout le monde que les conditions données par la nature soient bien plus abondantes, mais il ne s'agit que de rêves vains. Car, vis-à-vis de la nature,

1923), p. 41 et *Big Business and Government* (New York : Doubleday, Page, 1912) ; A.D.H. Kaplan, *Big Enterprise in a Competitive System* (Washington : Brookings Institute, 1954), pp.11-12.

ceci *est* le meilleur de tous les mondes *possibles*, parce que c'est le *seul* monde possible. La condition de l'Homme sur Terre est de travailler dans les conditions naturelles existantes et de les améliorer par l'action humaine. *C'est un reflet de la nature, pas du marché libre, si chacun est « libre de périr ».*

L'économie démontre que les individus qui établissent des relations mutuelles sur un marché libre dans une société libre — et n'établissent *que* ce type de relations — peuvent obtenir l'abondance pour eux et pour toute la société. (« Libre », comme toujours dans ce livre, est pris dans le sens interpersonnel de ne pas être agressé par d'autres personnes). Parler de liberté comme si elle équivalait à l'abondance obscurcit la compréhension de ces vérités.

Le marché libre, dans le monde de la production, peut être appelé « concurrence libre » ou « entrée libre », et signifie que, dans une société libre, chacun est libre d'entreprendre et de produire dans le domaine qu'il choisit. « La libre concurrence » est l'application de la liberté dans la sphère de la production : la liberté d'acheter, de vendre et de transformer sa propriété sans interférence violente d'une puissance externe.

Nous avons vu plus haut que la satisfaction du consommateur, dans un régime de concurrence libre, tendra à tout instant vers le maximum possible, étant données les conditions naturelles. Ceux qui feront les meilleures prévisions tendront à émerger en tant qu'entrepreneurs dominants, et si quelqu'un voit passer une occasion, il est libre de tirer avantage de sa meilleure prévision. Le régime qui tend à maximiser la satisfaction du consommateur n'est donc pas celui de la « concurrence pure », ni de la « concurrence parfaite », ni de la « concurrence sans cartel »¹⁵, ni de quelque chose d'autre que la simple *liberté économique*.

Certains critiques affirment qu'il n'existe pas de libre entrée « réelle » ou de libre concurrence « réelle » sur un marché libre. Car comment peut-on faire concurrence ou faire son entrée dans un domaine où d'énormes sommes d'argent sont nécessaires pour investir dans des usines ou des firmes efficaces ? Il est facile « d'entrer » dans « l'industrie » du colportage avec charrette à bras parce que peu de capital est nécessaire, mais il est presque impossible de créer une nouvelle entreprise automobile, avec ses lourds besoins en capital.

Cet argument n'est rien d'autre qu'une variante de la confusion répandue entre liberté et abondance. Dans ce cas, l'abondance se réfère au capital monétaire qu'un homme a été capable d'amasser. Chaque homme est tout à fait libre de devenir un joueur de base-ball. Mais cette liberté n'implique pas qu'il sera un aussi bon joueur qu'un autre. L'étendue ou

¹⁵ Ces termes seront expliqués plus loin.

le pouvoir d'action d'un homme, qui dépend de ses facultés et de la valeur d'échange de ce qu'il possède, est quelque chose de totalement distinct de sa liberté. Comme nous l'avons dit, une société libre conduira à long terme à l'abondance générale et représente la condition nécessaire de cette abondance. Mais société libre et abondance doivent rester des concepts distincts et ne pas être confondus dans des expressions comme la « liberté réelle » ou la « véritable liberté ». Ainsi, le fait que chacun soit *libre* d'entrer dans une industrie ne veut pas dire que chacun est *capable* de le faire, que ce soit en raison de capacités personnelles ou de capital monétaire. Pour des industries qui réclament plus de capital, moins de personnes seront capables de tirer avantage de leur liberté de créer une nouvelle entreprise, que pour des industries demandant moins de capital, tout comme il y aura moins de travailleurs capables de tirer avantage de leur liberté d'entrer dans une profession hautement qualifiée que pour occuper une position subalterne. Il n'y a aucun mystère dans les deux cas.

En fait, l'incapacité est bien plus importante pour le marché du travail que pour la concurrence commerciale. Les constructions modernes que sont les sociétés commerciales ne sont-elle pas en fait le moyen de réunir le capital de nombreuses personnes de plus ou moins grande fortune ? La « difficulté » d'investir dans une nouvelle entreprise automobile devrait être considérée d'après les quelque cinquante dollars nécessaires pour acheter une action, et non d'après les centaines de millions de dollars nécessaires à l'investissement total. Cependant, si le capital peut être réuni à partir des plus petites sommes, l'aptitude au travail ne peut pas être mise en commun.

Parfois l'argumentation atteint des sommets d'absurdité. On affirme souvent, par exemple, que les entreprises sont si grandes dans le monde moderne que des « nouveaux » ne « peuvent pas » faire concurrence à l'industrie en place, ou même y entrer, parce qu'ils ne peuvent pas lever le capital. Ces critiques ne semblent pas voir que le capital total des individus et leur richesse ont monté avec l'augmentation du montant nécessaire pour créer une nouvelle entreprise. En fait, il s'agit des deux faces d'une même pièce. Il n'y a pas de raison de penser qu'il était plus facile de réunir le capital pour ouvrir une boutique de vente au détail il y a plusieurs siècles que de réunir le capital pour une firme automobile de nos jours. S'il y a assez de capital pour financer les grandes entreprises qui existent aujourd'hui, il y a assez de capital pour en financer une de plus. En fait le capital pourrait être retiré des grandes firmes existantes et déplacé vers les nouvelles si cela était nécessaire. Bien sûr, si les nouvelles entreprises se révèlent ne pas être profitables et donc ne pas rendre de services aux consommateurs, il est facile de comprendre pourquoi les

gens sont peu enclins à s'embarquer dans une telle aventure dans un marché libre.

Personne ne devrait être surpris de l'inégalité des capacités ou des revenus monétaires sur le marché libre. Comme nous l'avons vu plus haut, les hommes ne sont pas « égaux » pour leurs goûts, leurs intérêts, leurs talents ou leur lieu de résidence. Les ressources ne sont pas distribuées « également » sur la Terre.¹⁶ Cette inégalité ou diversité des aptitudes et de la distribution des ressources assurent l'inégalité des revenus sur le marché libre. Et, comme les avoirs monétaires de quelqu'un proviennent de ses aptitudes et de celles de ses ancêtres à servir les consommateurs sur le marché, il n'est pas surprenant qu'il y ait aussi une inégalité de *richesse* monétaire.

Le terme de « concurrence libre » se révélera dès lors trompeur à moins de l'interpréter comme signifiant libre action, c'est-à-dire liberté de faire ou non concurrence selon le désir des individus.

A la suite de l'exposé précédant, il devrait être clair qu'il n'y a rien de particulièrement répréhensible ou de destructeur de la liberté du consommateur dans l'établissement d'un « prix de monopole » ou d'une action via un cartel. L'action d'un cartel, si elle est volontaire, ne peut pas faire de mal à la liberté de concurrence et, si elle se révèle profitable, *bénéficie* au consommateur plus qu'elle ne le blesse. Elle est parfaitement en accord avec une société libre, avec la souveraineté de l'individu sur lui-même, et avec le fait de gagner de l'argent en servant le consommateur.

Comme Benjamin R. Tucker l'a brillamment conclu en traitant du problème des cartels et de la concurrence :

Le droit de coopérer est tout aussi indiscutable que le droit de faire concurrence. Le droit de faire concurrence implique le droit de s'abstenir de la concurrence ; la coopération est souvent une méthode de concurrence, et la concurrence est toujours, au sens le plus large, une méthode de coopération [...] chacune est une pratique légitime, disciplinée et non invasive de la volonté individuelle sous le régime social d'une égale liberté. [...]

A la lumière de ces propositions irréfutables, le trust, comme toute autre combinaison industrielle conduisant à ne faire collectivement que ce que chaque membre de la coalition peut faire individuellement est, en soi, une institution irréprochable. Attaquer, contrôler ou interdire cette forme de coopération est une

¹⁶ Il est clair que le terme « égal » ne peut pas être employé ici. Que peut donc vouloir dire que l'aptitude de l'avocat Jones est égale à celle de l'enseignant Smith.

absurdité. C'est une absurdité parce que cela prouve trop. *Le trust n'est un rejet de la concurrence que dans la mesure où la concurrence est un rejet de la concurrence.* Le trust ne nie la concurrence qu'en produisant ou en vendant moins cher que ceux qui sont hors du trust. Mais alors tout concurrent individuel qui connaît le succès est aussi un adversaire de la concurrence. [...] Le fait est qu'il y a un rejet de la concurrence qui est le droit de tous, et un rejet de la concurrence qui n'est le droit de personne. Nous tous, à l'intérieur ou à l'extérieur du trust, avons le droit de rejeter la concurrence en refusant de faire concurrence, mais personne d'entre nous, qu'il soit membre ou non du trust, n'a le droit de rejeter la concurrence par un décret arbitraire, en interférant avec l'effort volontaire, par la suppression forcée de l'initiative.¹⁷

Ce qui ne veut pas dire, bien sûr, que la coopération, ou la combinaison, soit nécessairement « meilleure » que la concurrence entre entreprises. Nous concluons seulement que l'étendue respective des domaines dans ou entre les entreprises sur le marché libre sera précisément la proportion la plus susceptible de conduire à la fois au bien-être des consommateurs et des producteurs. Ceci équivaut à notre précédente conclusion selon laquelle la taille d'une entreprise tendra à s'établir au niveau pour laquelle elle rend le plus de service au consommateur.¹⁸

¹⁷ D'après son discours devant la *Civic Federation Conference on Trusts*, tenue à Chicago du 13 au 16 septembre 1899, *Chicago Conference on Trusts* (Chicago, 1900), pp. 253–254, repris dans Benjamin R. Tucker, *Individual Liberty* (New York : Vanguard Press, 1926), pp. 248–257. Un avocat a dit de cette conférence : « Le contrôle des prix ne peut être rendu permanent que par une supériorité des méthodes de fabrication qui défie avec succès toute concurrence. Tout prix établi par une combinaison qui permet aux concurrents de faire un profit raisonnable encouragera vite une telle concurrence, conduisant à une baisse des prix. » Azel F. Hatch, *Chicago Conference*, p. 70. Voir aussi l'excellent article de A. Leo Weil, *ibid*, pp. 7796 ainsi que : W.P. Potter, *ibid*, pp. 299–305 ; F.B. Thurber, *ibid*, pp. 124–136 ; Horatio W. Seymour, *ibid*, pp. 188–193 ; J. Sterling Morton, *ibid*, pp. 225–230.

¹⁸ Notre raisonnement implique-t-il, comme l'en a accusé Dorfman (J. Dorfman, op. cit. III, p. 247) que « quelle que soit la situation, elle est juste » ? Nous ne pouvons pas entrer à ce sujet dans une analyse des rapports entre l'économie et l'éthique, mais nous pouvons dire rapidement que notre réponse, concernant le marché libre, est un oui conditionnel. Plus précisément, nous pouvons dire que : *étant données les fins* sur les échelles de valeurs des individus, révélées par

F. Le problème d'un grand cartel

Le mythe du cartel malfaisant a été grandement promu par l'image cauchemardesque du « grand cartel unique ». « Tout cela est bien beau », dira-t-on, « mais supposons que toutes les entreprises d'un pays se réunissent en un Grand Cartel Unique. Qu'en est-il alors de cette horreur ? »

La réponse peut être trouvée au chapitre 9 [section 3.E.] de cet ouvrage, où nous avons vu que le marché libre place des limites finies à la taille de la firme, qui sont les limites *permettant le calcul* sur le marché. Afin de calculer les profits et les pertes de chaque branche, une firme doit être capable de rattacher ses opérations internes à *des marchés externes* pour *chacun* des différents facteurs et des produits intermédiaires. Si l'un de ces marchés externes disparaît, parce que tous sont absorbés à l'*intérieur* d'une seule entreprise, la possibilité de calcul disparaît et la firme n'a plus le moyen d'allouer rationnellement les facteurs vers ce marché spécifique. Plus ces limites de taille sont dépassées, plus grande devient la sphère d'irrationalité et plus difficile il se fait d'éviter les pertes. Un grand cartel ne sera pas capable d'allouer rationnellement les biens de production et ne pourra donc pas éviter de sérieuses pertes. Par conséquent, ce grand cartel ne pourra jamais s'établir vraiment, et si une tentative était faite, il se briserait rapidement en mille morceaux.

Dans la sphère de production, le socialisme est équivalent à un Grand Cartel Unique, contrôlé et organisé de manière obligatoire par l'État.¹⁹ Ceux qui défendent la « planification centralisée » socialiste comme la plus efficace des méthodes de production pour répondre aux désirs du consommateur doivent répondre à cette question : si la planification centralisée est véritablement plus efficace, pourquoi ne s'est-elle pas établie sur le marché libre, sous l'action d'individus à la recherche de profits ? Le fait qu'un Grand Cartel Unique ne se soit jamais formé volontairement et qu'il nécessite la puissance de coercition de l'Etat pour être créé

leurs actions réelles, le maximum de satisfaction de ces fins pour chacun est atteint uniquement sur le marché libre. Que les individus aient de fins « convenables » ou non est une tout autre question qui ne peut pas être tranchée par l'économiste.

¹⁹ Si tous les facteurs et toutes les ressources sont absolument *contrôlés* par l'Etat, il n'est pas très important de savoir si, légalement, ils sont *propriété* de l'Etat. Car la propriété comporte l'idée de contrôle et si le propriétaire nominal est privé de contrôle, c'est le contrôleur qui est le véritable propriétaire de la ressource.

démontre qu'il ne peut pas être la méthode la plus efficace pour satisfaire les désirs du consommateur.²⁰

Supposons un instant que le Grand Cartel Unique puisse s'établir sur le marché libre et qu'il n'y ait pas de problème de calcul. Quelles en seraient les conséquences économiques ? Le cartel sera-t-il capable « d'exploiter » quelqu'un ? En premier lieu, les consommateurs ne pourront pas être « exploités ». Car les courbes de demande des consommateurs seront encore élastiques ou inélastiques, selon le cas. Comme, ainsi que nous le verrons plus loin, les courbes de demande des consommateurs sont toujours, pour une firme, élastique au-dessus du prix d'équilibre du marché libre, il s'ensuit que le cartel ne sera pas capable d'augmenter ses prix ou de soutirer plus d'argent au consommateur.

Qu'en est-il des facteurs ? *Leurs* propriétaires ne pourraient-ils pas être exploités par le cartel ? En premier lieu, le cartel universel, pour être efficace, doit inclure tous les propriétaires terriens. Sinon, tous les gains qu'ils pourraient obtenir pourraient être imputés à la terre. Pour le dire dans la version la plus forte, un cartel universel de toute la terre *et* de tous les biens du capital pourrait-il « exploiter » les travailleurs en les payant systématiquement moins que la valeur marginale actualisée de leur production ? Les membres du cartel ne pourraient-ils pas se mettre d'accord pour payer une très faible somme à ces travailleurs ? Si cela se produisait, toutefois, de grandes occasions se présenteraient aux entrepreneurs soit pour surgir hors du cartel, soit pour en sortir, afin de réaliser des profits en embauchant des travailleurs à des salaires plus élevés. Cette concurrence aurait pour double effet de (a) briser le cartel universel et (b) de tendre à rendre aux travailleurs leur produit marginal. Tant que la concurrence est libre, à l'abri des restrictions gouvernementales, aucun cartel universel ne peut exploiter le travail ni rester longtemps universel.²¹

3. L'illusion du prix de monopole

Nous avons à présent établi qu'il n'y a rien de « mal » dans un prix de monopole, qu'il soit institué par une entreprise unique ou par un cartel. En fait, le prix établi sur le marché libre (non entravé par la violence ou la menace de violence), quel qu'il soit, sera le « meilleur » prix. Nous avons aussi montré qu'il était impossible de séparer les motifs « mono-

²⁰ A notre connaissance, le seul auteur qui examine un Grand Cartel Unique (volontaire) comme idéal potentiel est Heath, *Citadel, Market, and Altar* (Baltimore : Science of Social Fondation, 1957), pp. 184–187.

²¹ Cf. Mises. *Human Action*, p. 592 [*L'Action humaine*, pp. 624–625].

polistiques » des considérations d'efficacité dans les actions d'un cartel, ou de séparer la technique de la rentabilité en général. Et nous avons vu la grande instabilité du cartel.

Dans cette partie, nous étudierons un problème supplémentaire : étant donné qu'il n'y a rien de « mal » dans un prix de monopole, jusqu'à quel point peut-on retenir le concept même de « prix de monopole » sur le marché libre ? Peut-il être simplement distingué du « prix concurrentiel », supposé être son contraire absolu ? Pour répondre à cette question, nous devons examiner ce qui constitue la théorie du prix de monopole.

A. Définitions du monopole

Avant d'étudier la théorie du prix de monopole, nous devons commencer par définir le *monopole*. Bien que les problèmes de monopole occupent une place énorme dans la littérature économique, il n'existe que peu ou pas de définitions claires.²² Il y a en fait à ce propos une grande imprécision et une grande confusion. Très peu d'économistes ont formulé une définition cohérente et sensée du monopole.

Un exemple courant de définition confuse est le suivant : « Il y a monopole quand une entreprise contrôle son prix. » Cette définition est un mélange de confusion et d'absurdité. En premier lieu, il n'existe pas sur le marché libre de « contrôle » du prix lors d'un échange : dans tout échange, les deux parties se mettent d'accord *volontairement* sur le prix de vente. Aucun « contrôle » n'est exercé par l'une des deux parties. Le seul contrôle est celui qu'exerce chacun sur ses *propres* actions — qui découlent de la souveraineté sur sa personne — et par conséquent chacun est à même de contrôler sa propre décision de participer ou non à l'échange, pour tout prix hypothétique. Il n'y a pas de contrôle direct du prix parce que le prix est un phénomène *mutuel*. D'un autre côté, chacun exerce un contrôle *absolu* sur sa propre action et donc sur le prix qu'il *essaiera* d'établir pour tout bien. Tout homme peut vendre au prix qu'il veut toute quantité de biens : la question est de savoir s'il pourra trouver des acheteurs à ce prix. De même, bien sûr, tout acheteur peut choisir le prix auquel il acceptera d'acheter un bien donné : la question est de savoir s'il trouvera un vendeur à ce prix. C'est en fait ce processus d'offres et de demandes mutuelles qui produit les prix quotidiens du marché.

Il y a cependant une idée bien trop répandue qui dit que si nous comparons, par exemple, Henry Ford et un petit cultivateur de blé, les deux

²² La même confusion existe dans les lois traitant du monopole. Malgré les mises en garde constitutionnelles contre l'emploi de termes vagues, le « Sherman Anti-Trust Act » interdit les actions « monopolistiques » sans définir une fois le concept. A ce jour, il n'y a pas eu de décision législative claire concernant ce qui constitue une action monopolistique illégale.

diffèrent grandement par leurs pouvoirs de contrôle respectifs. On croit que le cultivateur trouve son prix « donné » par le marché, alors que Ford peut « établir son propre » prix. Le petit cultivateur est prétendument soumis aux forces impersonnelles du marché, et donc au final du consommateur, alors que Ford est, pour une plus ou moins grande part, maître de son propre destin, pour ne pas dire le maître des consommateurs. De plus, on pense que le « pouvoir de monopole » de Ford provient du fait qu'il est « grand » par rapport au marché de l'automobile, alors que le cultivateur est un « concurrent pur » parce qu'il est « petit » par rapport à l'offre totale de blé. D'habitude, on ne considère pas Ford comme un monopoliste « absolu » mais comme quelqu'un qui possède un vague « degré de pouvoir monopolistique ».

Tout d'abord, il est complètement faux de dire que le cultivateur et Ford diffèrent par leur contrôle sur les prix. Les deux ont exactement le même degré de contrôle et d'absence de contrôle : les deux ont un *contrôle* absolu de la quantité qu'ils produisent et du prix qu'ils essaient d'atteindre²³ et une *absence de contrôle* absolue sur le prix et sur la quantité de la transaction qui aura finalement lieu. Le cultivateur est libre de demander le prix qu'il veut, tout comme l'est Ford, et est libre de chercher un acheteur à ce prix. Il n'est pas le moins du monde obligé de vendre ses produits sur des « marchés » organisés s'il peut obtenir mieux ailleurs. Dans une société de marché libre, tout producteur de tout produit est libre de produire autant qu'il le veut, à partir de tout ce qu'il possède ou peut acheter, et est libre d'essayer de le vendre à tout prix qu'il peut obtenir, à toute personne qu'il peut trouver.²⁴ Naturellement, tout vendeur, comme nous l'avons répété plusieurs fois, cherchera à vendre sa production au plus haut prix possible. De même chaque acheteur essaiera d'acheter des biens aux prix les plus bas. C'est précisément l'interaction volontaire de ces acheteurs et de ces vendeurs qui établit la structure totale de l'offre et de la demande pour des biens de consommation et pour des biens de production. Accuser Ford, une station hydraulique ou tout autre producteur de « faire payer aussi cher que le commerce peut le supporter » et de prendre ceci comme un signe de monopole est un pur non-sens, car c'est précisément l'action de tous dans l'économie : le petit producteur de blé, l'ouvrier, le propriétaire foncier, etc. « Faire payer aussi cher que le commerce peut le supporter » est tout simplement une expression émotive pour dire qu'on essaie de faire payer aussi cher qu'on le peut librement.

²³ Nous ne prenons pas en compte ici, bien entendu, les incertitudes particulières de l'agriculture liées au climat, etc.

²⁴ Pour une discussion complémentaire, voir Murray N. Rothbard, « The Bogy of Administrated Prices » *The Freeman* (septembre 1959), pp. 39–41.

Qui « fixe » le prix dans tout échange est une question technique complètement dérisoire et sans importance — une question de commodité institutionnelle plutôt que d'analyse économique. Le fait que Macy's affiche ses prix chaque jour ne veut pas dire Macy's a une sorte de « contrôle » mystérieux de ses prix par rapport au consommateur.²⁵ De même, le fait que les gros acheteurs industriels de matières premières publient souvent leurs propositions de prix ne signifie pas qu'ils exercent un type de contrôle supplémentaire par rapport au prix obtenu par les producteurs. Plutôt que d'être un moyen de contrôle, l'affichage fournit simplement l'information nécessaire à tous les acheteurs ou vendeurs potentiels. Le processus de la détermination des prix, à travers l'interaction des échelles de valeur, se produit exactement de la même façon quels que soient les détails concrets et les conditions institutionnelles des arrangements du marché.²⁶

Chaque producteur individuel est donc souverain pour ses propres actions : il est libre d'acheter, de produire et de vendre ce qu'il veut et à qui voudra bien acheter. Le cultivateur n'est pas obligé de vendre sur un marché donné ou à une compagnie donnée, pas plus que Ford n'est obligé de vendre à John Brown s'il ne veut pas le faire (par exemple parce qu'il peut obtenir un meilleur prix ailleurs). Mais, comme nous l'avons vu, pour autant que le producteur souhaite maximiser son revenu monétaire, il se soumet lui-même au contrôle des consommateurs et adapte sa production en conséquence. Ceci est vrai pour le cultivateur, pour Ford et pour tout le monde dans l'économie entière — propriétaire terrien, ouvrier, producteur de services, etc. Ford, dès lors, n'a pas plus de « contrôle » sur le consommateur que n'en a le cultivateur.

Une objection courante est celle-ci : Ford est capable d'acquérir un « pouvoir de monopole » ou un « pouvoir monopolistique » parce que son produit a une marque déposée reconnue, ce dont ne bénéficie pas le cultivateur. Cependant, il s'agit d'un cas où l'on met la charrue avant les bœufs. La marque déposée et la connaissance générale de cette marque sont issues du désir du consommateur envers le produit associé à la marque : elles sont donc le *résultat* de la demande des consommateurs plutôt

²⁵ Au contraire, les consommateurs contrôlent Macy's pour autant que le magasin souhaite un revenu monétaire. Cf. John W. Scotville et Noel Sargent eds., *Fact and Fancy in the T.N.E.C. Monographs* (New York : National Association of Manufacturers, 1942), p. 312.

²⁶ Une raison souvent énoncée pour attribuer un « contrôle des prix » à Ford et pas aux petits producteurs de blé est le fait que Ford est si grand que ses actions affectent le prix du marché de son produit, alors que le cultivateur est si petit que ses actions n'affectent pas le prix. A ce sujet, voir la critique ci-dessous des théories de la « concurrence monopolistique ».

qu'un moyen préexistant pour obtenir un « pouvoir monopolistique » sur les consommateurs. En fait, le cultivateur Hiram Jones est parfaitement libre d'inscrire la marque « Blé de Hiram Jones » sur son produit puis d'essayer de le vendre sur le marché. Qu'il ne le fasse pas signifie que ce ne serait pas rentable pour son produit dans les conditions concrètes du marché. Le point capital est que dans certains cas les consommateurs et les entrepreneurs d'un ordre moins élevé considèrent chaque marque individuelle comme représentant un produit *unique*, alors que dans d'autres cas les acheteurs considèrent la production d'une entreprise — un producteur propriétaire ou un ensemble de producteurs agissant ensemble — comme ayant une valeur d'usage identique à celle des produits des autres entreprises. La situation dépend entièrement des évaluations des acheteurs pour chaque cas concret.

Nous analyserons plus loin dans ce chapitre et avec de plus grands détails le tissu embrouillé des erreurs contenues dans les diverses théories de la « concurrence monopolistique ». Pour l'instant nous essayons d'arriver à une définition du monopole *en soi*. Pour ceci il y a trois définitions cohérentes possibles du monopole. L'une découle des racines linguistiques du terme : *monos* (seul) et *polein* (vendre) et le définit comme *le seul vendeur d'un bien donné* (définition 1). Il s'agit certainement d'une définition légitime mais qui est extraordinairement large. Elle veut dire que le producteur et vendeur individuel sont des « monopoles » à chaque fois qu'il existe une différenciation quelconque entre les produits individuels. John Jones, avocat, a le « monopole » des conseils légaux de John Jones ; Tom Williams, médecin, a le monopole de ses services médicaux uniques, etc. Le propriétaire de l'Empire State Building a le monopole des services de location de son bâtiment. Cette définition, par conséquent, catalogue toutes les distinctions faites par les consommateurs entre les produits individuels comme établissant des « monopoles ».

On doit se rappeler que seuls les *consommateurs* peuvent décider si deux marchandises offertes sur le marché représentent un seul bien ou deux biens distincts. Ce problème ne peut pas être résolu par l'inspection physique du produit. La nature des éléments physiques constitutifs du bien peut ne représenter qu'une seule des ses propriétés : dans la plupart des cas, une marque, la « bonne réputation » d'une entreprise particulière, ou une atmosphère plus plaisante dans le magasin différencieront le produit de ses rivaux aux yeux de beaucoup de ses consommateurs. Les produits deviennent alors des *biens différents* pour le consommateur. Personne — et encore moins les économistes — ne peut jamais être certain de savoir à l'avance si une marchandise vendue par A sera considé-

rée sur le marché comme homogène avec le même bien physique vendu par B.^{27,28}

²⁷ L'économie a souvent supposé, par exemple, que les consommateurs qui paient un prix plus élevé pour le même bien dans un magasin avec une atmosphère plus agréable agissaient de manière « irrationnelle ». En réalité, il n'en est rien, car les consommateurs n'achètent pas seulement une boîte de haricots, mais une boîte de haricots vendue dans un certain magasin par certains employés, et ces facteurs peuvent faire (ou ne pas faire) de différence pour eux. Les hommes d'affaires sont bien moins motivés par de telles considérations « non physiques » (bien que la bonne réputation affecte également leurs achats), *non pas* parce qu'ils sont « plus rationnels » que les consommateurs mais parce qu'ils ne se préoccupent pas, à l'inverse des consommateurs, de leurs *propres* échelles de valeur pour décider de leurs achats. Comme nous avons vu plus haut, les hommes d'affaires sont généralement purement motivés par le revenu attendu que les biens fourniront sur le marché. Pour un excellent traitement de la définition du « produit homogène » voir G. Warren Nutter, « The Plateau Demand Curve and Utility Theory » *Journal of Political Economy* (décembre 1955), pp. 526–528. Voir aussi Alex Hunter, « Product Differentiation and Welfare Economics » *Quarterly Journal of Economics* (novembre 1955), pp. 533–552.

²⁸ Le Professeur Lawrence Abbott, dans l'un des travaux théoriques remarquables de ces dernières années, démontre aussi qu'au fur et à mesure des progrès de la civilisation et de l'économie, les produits deviennent de plus en plus différenciés et de moins en moins homogènes. D'une part la différenciation est plus grande au niveau du consommateur qu'au niveau du producteur. L'économie en développement s'empare d'une part croissante des biens auparavant fabriqués par le consommateur lui-même : elle fournit donc plus de biens finis que de matières premières au consommateur par rapport à autrefois (du pain plutôt que de la farine, des pulls plutôt que des pelotes de laine, etc.). Ainsi, il y a une plus grande occasion de différenciation.

De plus, à l'accusation familière qui affirme que la publicité commerciale tend à créer plus de différenciation dans l'esprit du consommateur qu'il n'en existe « réellement », Abbott réplique de façon incisive que c'est le *contraire* qui est le plus probablement vrai et que la civilisation en marche accroît la perception et la distinction des différences de la part du consommateur, différences qu'il ignorait auparavant. Abbott écrit :

« [...] lorsque l'homme devient plus civilisé, il développe des pouvoirs de perception plus grands vis-à-vis des différences de qualité. L'homogénéité subjective peut exister alors même que l'homogénéité objective n'existe pas, parce que les acheteurs sont incapables ou n'ont envie ni de percevoir des différences entre des produits presque identiques ni de les distinguer.

Quand la société évolue et que l'éducation progresse, les gens apprennent à développer des pouvoirs plus vifs de distinction. Leurs désirs deviennent plus précis. Ils commencent [...] par exemple à développer une préférence non seulement pour le vin blanc mais pour le Chablis de 1948. [...] Les gens tendent

Dès lors, il est presque impossible d'utiliser la définition 1 du monopole de manière fructueuse. Car cette définition dépend de la façon de choisir un « bien homogène », ce qui ne peut jamais être décidé par un économiste. Qu'est-ce qui constitue une « marchandise homogène » (c'est-à-dire une industrie) — cravate et nœuds papillon, nœuds papillon seuls, nœuds papillon avec des pois, etc., ou nœuds papillon fabriqués par Jones ? Seuls les consommateurs décideront, et, en tant que consommateurs différents, ils décideront vraisemblablement différemment suivant les cas concrets. Utiliser la définition 1 se réduira donc probablement à la simple définition du monopole comme étant *la propriété exclusive par chacun de sa propre propriété* — ce qui, de manière absurde, ferait de tout un chacun un monopoleur !²⁹

généralement à sous-estimer l'importance de différences apparemment insignifiantes dans des domaines où ils ne sont pas des experts. Un non musicien peut ne pas vouloir concéder qu'il existe une différence de sonorité entre les pianos Steinway et Chickering, car il est incapable de la discerner. Quelqu'un qui ne joue pas au golf est plus à même qu'un joueur de golf de croire que les marques de balles sont toutes quasiment identiques. » Lawrence Abbott, *Quality and Competition* (New York : Columbia University Press, 1955), pp. 18–19 et chap. I.

Voir aussi, *ibid*, pp. 4546 et Edward Chamberlin, « Product Heterogeneity and Public Policy » dans *Towards a More General Theory of Value* (New York : Oxford University Press, 1957), p. 96.

²⁹ Curieusement, malgré toutes les pages de la littérature sur le monopole, très peu d'économistes se sont préoccupés de *définir* le monopole, et ces problèmes ont par conséquent été oubliés. Mme Robinson, au début de son fameux *Economics of Imperfect Competition*, a vu la difficulté puis esquive la question dans le reste du livre. Elle admet qu'une analyse rigoureuse conduirait soit à définir le monopole comme le contrôle de tout producteur sur sa propre production, soit à accepter que le monopole ne peut tout simplement pas exister sur le marché libre. En effet, la concurrence existe entre tous les producteurs pour obtenir les dollars du consommateur, alors que très peu d'articles sont rigoureusement homogènes. Mme Robinson essaie alors d'éluder la question en revenant au « bon sens » et en parlant de monopole lorsqu'il y a un « écart marqué » entre le produit et les substituts que le consommateur peut acheter. Mais ça ne marche pas. L'économie, tout d'abord, ne peut pas établir de lois quantitatives : elle ne peut donc pas parler de la taille des écarts. Quand donc ceux-ci deviennent-ils « marqués » ? Ensuite, même si de telles « lois » avaient un sens, il n'y aurait pas de possibilité de mesurer les élasticités croisées des demandes, l'élasticité de substitution entre les produits, etc. Ces élasticités de substitution changent tout le temps, mais même si elles restaient constantes elles ne pourraient pas être mesurées avec succès, parce que les conditions de l'offre changent tout le temps. Il n'existe pas de laboratoire où les facteurs économiques pourraient être fixés. Après cette discussion Mme Robinson oublie pratiquement

La première définition est ainsi cohérente mais extrêmement peu appropriée. Son utilité est très limitée et le terme a acquis des connotations émotionnelles très fortes de l'usage passé de définitions assez différentes. Pour des raisons détaillées plus loin, le terme de « monopole » a des consonances sinistres et malfaisantes pour la plupart des gens. « Monopoleur » est généralement un mot insultant et l'appliquer à la grande majorité de la population au moins, peut-être à tous, aurait pour effet la confusion et même le ridicule.

La deuxième définition est liée à la première mais diffère de façon très importante. Elle est, en fait, la définition *originelle* du monopole et est responsable de ses connotations sinistres dans l'esprit du public. Tournons-nous vers son expression classique, énoncée par le grand juriste du dix-septième siècle, Lord Coke :

Un monopole est une institution ou une concession accordée par le Roi, par son octroi, son autorité ou autre, à toute personne, corps politique ou corporation, pour qu'ils soient *seuls* à acheter, vendre, fabriquer, travailler ou utiliser quelque chose, et par laquelle, pour toute personne, tout corps politique ou toute corporation, on cherche à restreindre la liberté possédée auparavant ou à empêcher ses échanges légaux.³⁰

En d'autres termes, on définit ici le *monopole* comme *l'octroi d'un privilège par l'Etat, réservant un certain domaine de la production à un individu ou un groupe particulier*. Entrer dans ce domaine est interdit aux autres, et cette prohibition est assurée par les gendarmes de l'Etat.

Cette définition du monopole remonte au droit coutumier, à la *common law*, et a pris une grande importance politique en Angleterre au cours des seizième et dix-septième siècles, lorsque une bataille historique eut lieu entre des libéraux et la Couronne à propos du monopole opposé à la liberté de production et d'entreprise. Sous cette définition du terme, il n'est pas surprenant que le « monopole » ait pris une connotation d'intérêt sinistre et de tyrannie dans l'esprit du public. Les énormes restrictions concernant la production et les échanges, tout comme la mise

toute hétérogénéité du produit. Joan Robinson, *Economics of Imperfection Competition* (Londres : MacMillan, 1933), pp. 4–6. Voir aussi Hunter, *op. cit.*, pp. 547 et suivantes.

³⁰ Cité par Richard T. Ely et autres, *Outlines of Economics* (3^e édition ; New York : MacMillan, 1933), pp. 190–191. Blackstone avait presque donné la même définition et avait appelé le monopole « une licence ou un privilège octroyé par le Roi ». Voir aussi A. Leo Weil, Chicago Conference, p. 86.

en place par l'Etat d'une caste monopolistique de favoris, furent l'objet d'attaques véhémentes pendant plusieurs siècles.³¹

Le fait que cette définition était autrefois importante dans l'analyse économique se voit clairement dans citation suivante de l'un des premiers économistes américains, Francis Wayland :

Un monopole est un droit exclusif octroyé à un ou plusieurs hommes d'employer leur travail ou leur capital d'une certaine manière particulière.³²

Il est évident que ce type de monopole ne peut *jamais* se produire sur le marché libre, non entravé par l'interférence de l'Etat. Ainsi, d'après cette définition, il ne peut y avoir dans une économie libre *aucun* problème de monopole.³³ De nombreux auteurs ont objecté que les marques déposées, habituellement considérées comme faisant partie du marché libre, constituent véritablement l'octroi d'un privilège spécial de la part de l'Etat. Aucune autre entreprise ne peut « faire concurrence » aux chocolats Hershey en produisant son propre produit et en l'appelant chocolats Hershey.³⁴ N'est-ce pas une restriction imposée par l'Etat quant à la

³¹ L'avalanche des octrois de monopole par la reine Elizabeth I et par Jacques I (*James Stuart*) [Rothbard avait écrit à tort Charles I, NdT] provoqua même la résistance des juges subalternes de la Couronne et, en 1624, le Parlement déclara que « tout monopole est totalement contraire aux lois de ce royaume, est et doit être nul. » Cet esprit opposé au monopole était profondément ancré en Amérique et la constitution originelle du Maryland déclarait que les monopoles étaient « odieux » et « contraires [...] aux principes du commerce. » Ely, *op. cit.*, pp. 191–192. Voir aussi Francis A. Walker, *Political Economy* (New York : Henry Holt and Co., 1911), pp. 483–484.

³² Francis Wayland, *The Elements of Political Economy* (Boston : Gould and Lincoln, 1854), p. 116. Cf. cette définition ultérieure d'Arthur Latham Perry : « Un monopole, comme l'origine du mot l'indique, est une restriction imposée par le gouvernement quant à la vente de certains services. » Perry, *op.cit.*, p. 190. Ces dernières années cette définition a presque disparu. Un exemple actuel rare est : « Un monopole existe quand le gouvernement limite par son pouvoir coercitif à une personne particulière ou à une organisation donnée, ou à une combinaison des deux, le droit de vendre des biens ou des services donnés. [...] C'est une transgression du droit de gagner sa vie. » Heath, *op. cit.*, p. 237.

³³ Comme l'a dit Weil : « Les monopoles ne peuvent pas être créés par une association ou un accord. Nous n'avons à présent aucune lettre de patente donnant de droit exclusif [...] Il est par conséquent totalement injustifiable d'utiliser le terme de monopole pour l'appliquer aux effets de la consolidation industrielle. » Weil, *Chicago Conference*, pp. 86 et suivante.

³⁴ Par exemple, Edward H. Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition* (7^e éd., Cambridge : Harvard University Press, 1956), pp. 57 et suivantes, p. 270 et suivantes.

liberté d'entrée sur un marché ? Et comment peut-il y avoir de « réelle » liberté d'entrée dans de telles conditions ?

Toutefois, cet argumentaire se méprend complètement quant à la nature de la liberté et de la propriété. Chaque individu d'une société libre a un droit de propriété sur *lui-même* et un usage exclusif de sa propre propriété. Fait partie de sa propriété son *nom*, l'étiquette linguistique qui est uniquement la sienne et qui s'identifie à lui. Un nom est une partie essentielle de l'identité d'un homme et par conséquent de sa propriété. Dire qu'il possède un « monopole » sur son nom n'apporte rien de plus que de dire qu'il a un « monopole » sur sa propre volonté ou sur sa propriété de lui-même. Une telle extension du terme de « monopole » à chaque individu du monde serait absurde. La fonction « gouvernementale » de défense de la personne et de la propriété, vitale pour l'existence d'une société libre tant que certaines personnes sont disposées à les envahir, implique la défense de chaque nom de personne ou de marque contre la fraude par *contrefaçon* ou *imposture*. Ce qui signifie interdire à John Smith de prétendre être Joseph Williams, célèbre avocat, et de vendre ses propres conseils légaux après avoir dit à ses clients qu'il vendait ceux de Williams. Cette fraude n'est pas seulement un vol implicite du consommateur mais est aussi un viol du droit de propriété de Joseph Williams sur son nom et son individualité uniques. Et l'usage par une autre entreprise chocolatière du nom de Hershey serait équivalent à perpétrer un acte invasif de fraude et de contrefaçon.³⁵

Avant d'adopter cette définition du monopole comme la bonne, nous devons prendre en considération une dernière possibilité : définir le monopoleur comme *une personne qui a réussi à obtenir un prix de monopole* (définition 3). Cette définition n'a jamais été explicitement mise en avant mais a été implicite dans les meilleurs écrits néoclassiques sur le sujet. Elle a le mérite de concentrer l'attention sur la question économique importante du prix de monopole, de sa nature et de ses conséquences. A ce propos, nous allons étudier maintenant la théorie néoclassique du prix de monopole et chercher si elle possède véritablement la substance qu'elle semble avoir au premier coup d'œil.

³⁵ On pourrait objecter que ces concepts sont vagues et créent des problèmes. Des problèmes surviennent effectivement, mais ils ne sont pas insurmontables. Ainsi, si un homme s'appelle Joseph Williams, ceci empêche-t-il quelqu'un d'autre d'avoir le même nom, et tout futur Joseph Williams doit-il être considéré comme un criminel ? La réponse est clairement : non, tant que quelqu'un n'essaie pas de se faire prendre pour un autre. En bref, ce n'est pas tant le nom *en soi* que possède l'individu, mais le nom comme partie de sa personne.

B. La théorie néoclassique du prix de monopole³⁶

Dans les chapitres précédents nous avons parlé d'un prix de monopole établi soit par un monopoleur soit par un cartel de producteurs. Nous devons maintenant étudier la théorie de plus près. Une définition succincte du prix de monopole est nous fournie par Mises :

Si les conditions sont telles que le monopoliste puisse s'assurer des recettes nettes plus élevées en vendant une quantité moindre de son produit à un prix supérieur, qu'en vendant une plus grande quantité à un prix inférieur, il apparaît alors un *prix de monopole* plus élevé que le prix de marché virtuel ne l'eût été en l'absence de monopole.³⁷

La doctrine du prix de monopole peut être résumée comme suit : Une certaine quantité de biens, lorsqu'elle est produite et vendue, conduit à un *prix concurrentiel* sur le marché. Un monopoleur ou un cartel d'entreprises peut, si *la courbe de demande est inélastique au point correspondant au prix concurrentiel*, restreindre ses ventes et augmenter le prix pour arriver au point donnant les gains maximaux. Si, d'un autre côté, la courbe de demande qui se présente au monopoleur ou au cartel est *élastique* au point correspondant au prix concurrentiel, le monopoleur ne réduira pas ses ventes pour obtenir un prix plus élevé. Il en résulte, comme le souligne Mises, qu'il n'y a pas dans ce cas de raison de se préoccuper du « monopoleur » (au sens de la définition numéro 1 donnée plus haut) : qu'il soit ou non le seul producteur d'un bien n'a pas d'importance et est hors sujet pour les questions catallactiques. Le monopoleur ne devient important que si la configuration de sa courbe de demande lui permet de réduire ses ventes et d'obtenir un revenu plus grand au prix de monopole.³⁸ S'il apprend l'inélasticité de la courbe de

³⁶ Pour un exposé clair de la théorie du prix de monopole, voir Mises, *Socialism*, pp. 385–392 et *Human Action*, pp. 278, 354–384 [*L'Action humaine*, pp. 293, 376–407] ; Menger, *op. cit.*, pp. 207–225 ; Fetter, *Economic Principles*, pp. 73–85, 381–385 ; Harry Gunnison Brown, « Competitive and Monopolistic Price-Making », *Quarterly Journal of Economics*, XXII (1908), pp. 626–639 ; et Wieser, *Social Economics*, pp. 204, 211–212. Dans ce cas particulier, la théorie « néoclassique » comprend la théorie « autrichienne ».

³⁷ Mises, *Human Action*, p. 278 [*L'Action humaine*, p. 294].

³⁸ Ainsi :

« La simple existence du monopole ne signifie rien à cet égard. L'éditeur d'un livre qui prend un copyright jouit d'un monopole. Mais il peut ne pas arriver à en vendre un seul exemplaire, si modique que soit le prix demandé. Le prix auquel un détenteur de monopole vend sa marchandise exclusive n'est pas *ipso facto* un prix de monopole. Les prix de monopole sont ceux auxquels il est plus avantageux pour le monopoliste de restreindre le volume total vendu que de pousser ses ventes à la limite qu'un marché concurrentiel fixerait. » (*Ibid.* p. 356 [p. 378 pour la traduction])

demande *après* avoir par erreur produit un trop grand stock, il doit détruire ou retirer une partie de son stock. Après cela, il réduira sa production de biens au niveau le plus rémunérateur.

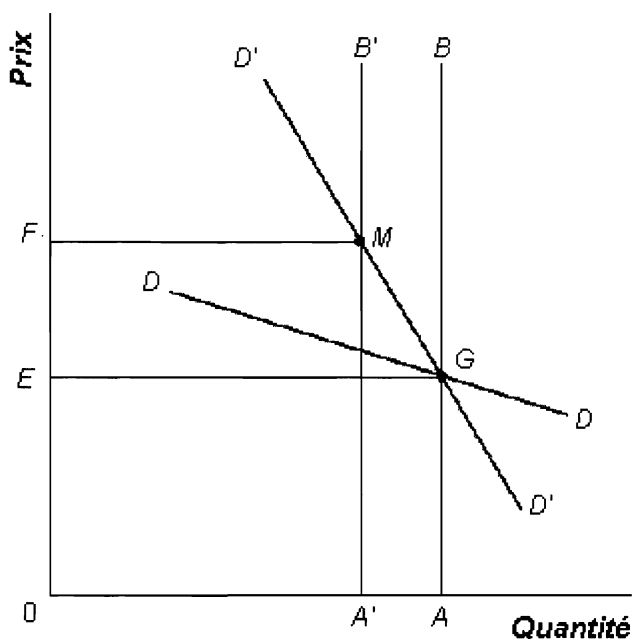


Figure 67 : Formation d'un prix de monopole suivant la doctrine néoclassique

L'analyse du prix de monopole figure sur la figure 67. L'hypothèse de base, habituellement uniquement implicite, est qu'il existe un certain stock identifiable, OA , et un certain prix de marché identifiable AC , qui résulteraient des conditions *concurrentielles*. AB représente alors la courbe d'offre dans le cas de la « concurrence ». Alors, d'après la théorie, si la courbe de demande est *élastique* au-dessus de ce prix, il n'y aura pas d'occasion de réduire les ventes et d'obtenir un prix plus élevé, de « monopole ». La ligne DD représente une telle courbe de demande. D'un autre côté, si la courbe de demande est *inélastique* au-dessus du point de prix concurrentiel, comme dans le cas de $D'D'$, il sera payant pour le monopoleur de restreindre ses ventes vers OA' (courbe d'offre

représentée par $A'B'$) et d'obtenir un prix de monopole $A'M$. Ceci aboutirait au revenu monétaire maximal pour le monopoleur.³⁹

La courbe de demande inélastique, donnant l'occasion du prix de monopole, peut se présenter à un monopoleur unique d'un produit donné ou à une « industrie dans son ensemble » si elle est organisée sous la forme d'un cartel de producteurs différents. Dans le dernier cas, *la courbe de demande, telle qu'elle se présente à chaque entreprise du cartel, est élastique*. Au prix concurrentiel, si une entreprise augmente son prix, les consommateurs détournent majoritairement leurs achats vers les entreprises concurrentes. D'un autre côté, si les entreprises sont dans un cartel, la capacité moindre de substitution offerte aux consommateurs rend dans de nombreux cas *la courbe de demande, telle qu'elle se présente au cartel, inélastique*. Cette condition sert à donner l'impulsion à la formation des cartels étudiés plus haut.

C. Les conséquences de la théorie du monopole

(1) *L'environnement concurrentiel*

Avant d'entreprendre une analyse critique de la théorie du prix de monopole en elle-même, nous pouvons étudier certaines conséquences qui en découlent ou qui n'en découlent pas. Dans les paragraphes suivants, nous supposons que la théorie du monopole est valable.⁴⁰ Tout d'abord, il n'est *pas* vrai qu'un « monopoleur » (au sens de la définition

³⁹ Nous ne prenons pas en compte ici les considérations de dépenses monétaires ou de « coûts monétaires ». Quand un producteur envisage la vente d'un stock *déjà produit*, de telles dépenses monétaires passées sont hors sujet. Quand il envisage la production présente et future pour une vente future, les considérations de coûts monétaires actuels deviennent importantes et le producteur cherche à tirer le maximum de gains *nets*. En tout cas, un point A' sera atteint, quelle que soit la configuration actuelle des coûts monétaires, à moins que les coûts moyens baissent assez rapidement dans cette région et fassent que le « point concurrentiel » soit après tout le plus rémunérateur. Il est curieux que ce soit précisément cette condition de coût moyen décroissant qui ait donné le plus de soucis aux auteurs anti-monopole, qui se sont préoccupés du fait qu'une entreprise donnée d'une industrie puisse croître jusqu'à atteindre une taille de « monopole » à cause de cette condition. Pourtant, si c'est le « prix de monopole » et non le monopole qui est le point important, de telles inquiétudes sont sans fondement. Sur le caractère généralement insignifiant des considérations de coûts dans la théorie du monopole, voir Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition*, pp. 193–194.

⁴⁰ Nous consacrons une certaine place à l'analyse de la théorie du prix de monopole et de ses conséquences parce que cette théorie, bien que non pertinente sur le marché *libre*, se révélera très utile pour étudier les conséquences d'un monopole octroyé par le gouvernement.

3 — *quelqu'un qui obtient un prix de monopole*) soit dégagé de l'influence de la concurrence, ou qu'il ait le pouvoir de dicter comme il le veut ses vues au consommateur. Les meilleurs théoriciens du prix de monopole admettent que le monopoleur est soumis aux forces de la concurrence comme les autres entreprises. Le monopoleur ne peut pas établir des prix aussi élevés qu'il le voudrait, étant limité par les configurations de la demande du consommateur. Par définition, en fait, la courbe de demande qui se présente au monopoleur *devient élastique au-delà du point correspondant au prix de monopole*. Les auteurs ont eu malheureusement tendance à se référer à une « courbe de demande élastique » ou à une « courbe de demande inélastique » sans souligner que toute courbe possède différents *intervalles* dans lesquels existent divers degrés d'élasticité et d'inélasticité. Par définition, le point associé au prix de monopole est celui qui maximise le revenu de l'entreprise ou du cartel : au-dessus de ce prix, toute « restriction » supplémentaire de la production et des ventes réduirait le revenu monétaire du monopoleur. Ceci implique que *la courbe de demande deviendra élastique au-delà de ce point*, tout comme elle est également élastique au-delà du point correspondant au *prix concurrentiel* quand ce dernier est établi sur le marché. Les consommateurs rendent la courbe élastique par leur pouvoir de substituer d'autres biens à celui étudié. Aux yeux du consommateur, beaucoup d'autres biens sont en concurrence « directe » pour ce qui est de leur valeur d'usage. Si, par exemple, une entreprise donnée ou un ensemble d'entreprises réussissaient à obtenir un prix de monopole pour le savon, les ménagères pourraient se replier sur les détergents et donc limiter le niveau du prix de monopole. Mais, de plus, *tous les biens*, sans exception, sont en concurrence pour être échangés contre le dollar ou l'once d'or du consommateur. Si le prix des yachts monte trop haut, le consommateur peut déplacer ses achats vers un château, ou il peut remplacer les achats de postes de télévision par des achats de livres, etc.⁴¹

⁴¹ Comme Mises le prévient :

« Ce serait une grave méprise de déduire de l'antithèse entre prix de monopole et prix concurrentiel, que le prix de monopole résulte de l'absence de concurrence. Il y a toujours concurrence catallactique sur le marché. La concurrence catallactique n'est pas moins un facteur de formation des prix de monopoles qu'elle ne l'est dans la formation des prix concurrentiels. La forme de la courbe de la demande qui rend possible l'apparition de prix de monopole et qui oriente le monopoliste est déterminée par la concurrence de toutes les autres utilités qui se disputent l'argent des acheteurs. Plus haut le monopoliste fixe le prix auquel il est disposé à vendre, plus grand est le nombre des acheteurs potentiels qui adressent ailleurs leur argent et achètent d'autres biens vendables.

De plus, au fur et à mesure que le marché progresse, que le capital est investi et que le marché devient de plus en plus spécialisé, la courbe de demande de chaque produit tend à devenir de plus en plus *élastique*. Quand le marché se développe, l'étendue des biens de consommation disponibles augmente énormément. Plus il y a de biens de consommation disponibles, plus il y a de biens que le consommateur peut acheter, et plus la courbe de demande de chaque produit tend à devenir élastique, toutes choses égales par ailleurs. Le résultat, c'est que les occasions d'établir des prix de monopole tendront à disparaître avec le développement du marché et des méthodes « capitalistes ».

(2) *Profit de monopole contre gain de monopole*

Beaucoup de théoriciens du prix de monopole ont déclaré que l'obtention d'un prix de monopole signifie que le monopoleur est capable de retirer des « profits de monopole » permanents. Ceux-ci sont alors opposés aux pertes et aux profits « concurrentiels » qui, comme nous l'avons vu, apparaissent dans l'économie en rotation constante. Dans une situation de « concurrence », si on constate qu'une entreprise fait de grands profits dans un processus productif particulier, d'autres entreprises se ruent pour tirer avantage des occasions attendues et les profits disparaissent. Mais dans le cas du monopoleur, on affirme que sa position unique lui permet de faire ces profits de manière permanente.⁴²

Utiliser une telle terminologie est mal comprendre la nature du « profit » et de la « perte ». Pertes et profits sont purement les résultats de l'activité entrepreneuriale et cette activité est la conséquence de l'incertitude du futur. L'entrepreneuriat est l'action sur le marché qui tire avantage des différences d'estimation entre les prix de vente et les prix d'achat des facteurs. Les meilleurs prévisionnistes réalisent des profits et les mauvais subissent des pertes. Dans l'économie en rotation constante, où tout le monde est installé dans une activité qui ne change pas, il ne peut y avoir ni profits ni pertes parce qu'il n'y a pas d'incertitude du marché. C'est également vrai pour le monopoleur. Dans une économie en rotation constante, il obtient son « gain de monopole spécifique », *non pas* en tant qu'entrepreneur mais en tant que propriétaire du produit qu'il vend. Son gain de monopole est un *revenu* ajouté à son produit monopolisé : que ce soit pour un individu isolé ou pour un cartel, c'est ce produit qui rapporte plus de revenu par la restriction de son offre.

Sur le marché, toute marchandise est en compétition avec toutes les autres. » (Mises, *Human Action*, p. 278 (*L'Action humaine*, p. 294)).

⁴² Nous ne parlons pas ici du point généralement admis selon lequel les profits de monopole sont capitalisés en gains du capital des actions d'une entreprise.

La question se pose : Pourquoi les autres entrepreneurs ne peuvent-ils pas saisir l'occasion fructueuse et pourquoi ne choisissent-ils pas de produire ce bien, tendant dès lors à éliminer cette occasion ? Dans le cas du cartel, c'est précisément cette tendance qui prévaudra toujours et qui conduira à la dissolution du prix de monopole.

Même si les nouvelles entreprises arrivant sur le marché étaient « achetées » via une offre de parts dans l'ancien cartel, et que les anciennes et les nouvelles firmes arrivaient à se mettre d'accord sur les allocations de production et de revenu, tout cela ne suffirait pas à sauver le cartel. Car de nouvelles entreprises seront toujours tentées d'acquérir une part des gains de monopole et il s'en créera toujours plus jusqu'à ce que les opérations totales du cartel deviennent non rentables, trop d'entreprises partageant les bénéfices. Dans de telles situations, les firmes les plus efficaces sont soumises à une pression de plus en plus forte, les incitant à sortir du cartel et à refuser de fournir un abri confortable aux nombreuses entreprises inefficaces.

Dans le cas d'un monopoleur unique, soit son nom, sa marque, ou la bonne réputation dont il jouit auprès du consommateur empêchent les autres de lui retirer ses gains de monopole, soit il bénéficie d'un privilège de monopole spécial de la part du gouvernement, l'interdiction de produire le même bien étant assurée par la force.

Notre analyse du gain de monopole doit être poursuivie plus loin. Nous avons dit que le gain découle du revenu issu de la vente d'un certain produit. Or ce produit doit être créé à partir de *facteurs* et nous avons vu que le rendement de tout produit peut se décomposer en rendement des facteurs de production. Sur le marché, une telle « imputation » doit également exister pour les gains de monopoles. Supposons, par exemple, que la Compagnie de machines à laver Staunton ait été capable d'obtenir un prix de monopole pour son produit. Il est clair que le gain de monopole ne peut être attribué aux outils de production, à l'usine, etc., qui produisent les machines à laver. Si la Compagnie Staunton avait acheté ces outils de production à d'autres producteurs, alors tout gain de monopole irait, à long terme, lorsque les outils de production seront remplacés, aux producteurs de ces derniers. Dans une économie en rotation constante, où les profits et les pertes d'entrepreneur disparaissent, et où le prix d'un produit est égal à la somme des prix de ses facteurs de production, tout gain de monopole reviendrait à un *facteur* et non à un produit. De plus, *aucun* revenu, en dehors du revenu temporel, n'irait au possesseur d'un bien du capital parce que tout bien du capital doit, à son tour, être produit par des facteurs d'ordres plus élevés. Au final, tous les biens du capital peuvent être réduits en facteurs *du travail, du sol et du temps*. Mais si la Compagnie des machines à laver Staunton

ne peut pas *elle-même* obtenir de gains de monopole à partir d'un prix de monopole, alors elle ne gagne à l'évidence rien à réduire sa production pour obtenir ce gain. En conséquence, tout comme dans une économie en rotation constante *aucun* revenu ne peut être affecté précisément aux possesseurs des biens du capital, aucun gain de monopole particulier ne peut l'être non plus.

Les gains de monopole doivent donc être imputés soit aux facteurs du travail soit aux facteurs du sol. Dans le cas d'une *marque*, par exemple, un certain *type* de facteur du travail est monopolisé. Un nom, comme nous l'avons vu, est une étiquette unique identifiant une personne (ou un groupe de personnes agissant ensemble) et est par conséquent un attribut de la *personne* et de son énergie. Considéré *sous un angle général*, le travail est le terme désignant les efforts productifs d'une énergie personnelle, quel que soit son contenu concret. Une *marque*, *est donc un attribut d'un facteur du travail*, plus précisément du ou des propriétaires de l'entreprise. Ou considérée *sous un angle catallactique*, la *marque* représente la *rente du décisionnaire* revenant au propriétaire et à son nom. Si un prix de monopole est obtenu par les prouesses au base-ball de Mickey Mantle, c'est un gain de monopole spécifique, attribuable à un facteur du travail. Ainsi, dans les deux cas, le prix de monopole provient non pas simplement de la possession unique du produit final mais, plus fondamentalement, *de la possession unique de l'un des facteurs nécessaires au produit final*.

Un gain de monopole peut également être imputé à la propriété d'une ressource naturelle unique du facteur « sol ». Ainsi, un prix de monopole pour des diamants peut être attribué à un monopole des mines de diamant, d'où les pierres précieuses doivent finalement être produites.

D'après l'analyse du prix de monopole, il ne peut donc pas y avoir de « profits de monopoles » dans une économie en rotation constante. Il y a seulement des revenus de monopoles spécifiques pour les propriétaires de facteurs du travail ou de facteurs du sol. Aucun gain de monopole ne peut être touché par le propriétaire d'un bien du capital. Si un prix de monopole a été imposé en raison d'un privilège octroyé par l'État, le gain de monopole doit à l'évidence être attribué à ce privilège spécial.⁴³

⁴³ Pour atteindre un prix de monopole, le propriétaire d'un facteur doit remplir deux conditions : (a) il doit être un monopoleur (au sens de la définition 1) vis-à-vis de ce facteur ; sinon le gain de monopole pourrait être éliminé par des concurrents entrant sur le marché ; et (b) la courbe de demande du facteur doit être inélastique au-dessus du prix concurrentiel.

(3) Un monde de prix de monopole ?

Est-il possible, dans le cadre de la théorie du prix de monopole, d'affirmer que *tous les prix* du marché libre sont des prix de *monopole* ?⁴⁴ Tous les prix de vente *peuvent-ils* être des prix de monopoles ?

Nous pouvons étudier ce problème de deux façons. La première consiste à tourner notre attention vers l'industrie monopolisée. Comme nous l'avons vu, l'industrie connaissant un prix de monopole réduit sa production (via un cartel ou une entreprise unique), permettant ainsi aux facteurs de production non spécifiques de partir vers d'autres domaines productifs. Mais il est évidemment impossible de concevoir un monde entier de prix de monopole, parce que ceci impliquerait une accumulation de facteurs non spécifiques inutilisés. Comme les demandes ne restent pas insatisfaites, le travail et les autres facteurs non spécifiques seront utilisés quelque part. Et les industries qui emploient *plus* de facteurs et produisent plus ne peuvent pas connaître de prix de monopole. *Leurs* prix seront *en dessous* du niveau concurrentiel.

Nous pouvons aussi considérer la demande du consommateur. Nous avons vu qu'une condition nécessaire à l'établissement d'un prix de monopole est une demande inélastique au-dessus du prix concurrentiel. A l'évidence, il est impossible que de telles courbes de demande existent dans *chaque* industrie. Le terme *inélastique* se définit par le fait que le consommateur dépense plus d'argent pour le bien quand le prix est plus élevé. Or les consommateurs ont un certain montant donné d'avoirs et de revenus monétaires, tout comme un montant donné, à tout instant, qu'ils allouent à la consommation. S'ils dépensent plus sur un bien, ils ont moins à dépenser pour les autres biens. Ils ne peuvent donc pas dépenser *plus* pour chaque bien, et tous les prix ne peuvent pas être des prix de monopole.

Il ne peut ainsi jamais exister de monde de prix de monopoles, même sous les hypothèses de la théorie du monopole. En raison de la contrainte de budget du consommateur et de l'emploi de facteurs libérés, il ne pourrait pas y avoir de prix de monopole pour plus de la moitié, environ, des industries de l'économie [en comptant leur « nombre » en fonction des sommes dépensées, NdT].

(4) La concurrence « à mort »

Un thème populaire dans la littérature est la prétendue nuisance d'une « concurrence à mort » [*cutthroat competition*]. Curieusement, la concurrence à mort ou « excessive » est associée par les critiques à l'obtention d'un prix de monopole. L'accusation habituelle est qu'une « grande »

⁴⁴ C'est l'hypothèse sous-jacente de l'ouvrage de Mme Joan Robinson, *Economics of Imperfect Competition*.

entreprise, par exemple, vend délibérément sous le prix le plus rentable, au point parfois d'encourir des pertes. L'entreprise agit de cette curieuse manière afin d'obliger ses concurrents à baisser également leurs prix. L'entreprise la plus « puissante », possédant des ressources en capital permettant de supporter les pertes, élimine alors l'entreprise « plus faible » du marché et établit un monopole dans le domaine en question.

Mais, en premier lieu, qu'y a-t-il de mal dans un tel monopole (définition 1) ? Qu'y a-t-il de mal dans le fait qu'une entreprise plus efficace à servir le consommateur reste sur le marché, si les consommateurs refusent de soutenir l'entreprise inefficace ? Quand une entreprise subit des pertes, cela signifie qu'elle ne réussit pas à satisfaire les désirs du consommateur aussi bien que ses concurrentes. Les facteurs de production se déplacent des firmes inefficaces vers celles qui sont efficaces. La faillite d'une entreprise ne fait souffrir aucun propriétaire d'un des facteurs qu'elle emploie : elle ne blesse que l'entrepreneur qui a mal calculé quand il devait prendre des décisions quant à la production. La faillite provient précisément des pertes entrepreneuriales, c'est-à-dire que les revenus monétaires issus des ventes aux consommateurs soient moins grands que les sommes qu'il a fallu déboursier auparavant aux propriétaires de ces facteurs. Mais, si de telles sommes avaient été payées pour ces facteurs, c'est-à-dire si les coûts ont été tellement élevés, c'est parce que ces facteurs pouvaient rapporter autant d'argent ailleurs. Si l'entrepreneur en question ne peut pas employer avec profit ces facteurs au prix qui est le leur, la raison en est que leurs propriétaires peuvent vendre leurs services à d'autres entreprises. Pour autant que ces facteurs sont spécifiques à une entreprise, et tant que leurs propriétaires acceptent un prix et un revenu réduits quand le prix du produit de l'entreprise baisse, les coûts monétaires totaux peuvent être réduits et la firme peut rester en activité. Par conséquent, les échecs des entreprises commerciales sont dus uniquement aux erreurs de prédiction de l'entrepreneur et à son incapacité à obtenir les facteurs de production en surenchérissant sur les entreprises plus aptes à servir le consommateur.⁴⁵ Ainsi, l'élimination des firmes inefficaces ne peut pas faire de mal aux possesseurs des facteurs de production, ni conduire à ne plus les employer, car les faillites sont dues précisément aux offres concurrentielles plus intéressantes des autres entreprises (ou, dans certains cas, à une préférence pour le loisir, ou encore pour une production hors du marché). Les faillites aident également les consommateurs par le transfert de ressources des producteurs qui gaspillent vers des producteurs efficaces. Ce sont principalement les

⁴⁵ Les offres se font entre les nombreuses entreprises des divers secteurs industriels, et non pas seulement au sein des entreprises d'une même industrie.

entrepreneurs qui subissent les conséquences de leurs erreurs, erreurs survenues lors de leurs prises de risque volontaires.

Il est curieux de constater que les critiques de la « concurrence à mort » sont généralement les mêmes qui se plaignent de la perte de la « souveraineté du consommateur ». Car la vente d'un produit à de très bas prix, voire avec des pertes à court terme, est une aubaine pour les consommateurs et il n'y a aucune raison de déplorer ce cadeau qui leur est fait. De plus, si les consommateurs étaient vraiment indignés de cette forme de consommation, ils pourraient refuser ce cadeau avec dédain et continuer de se fournir chez le concurrent supposé être la « victime ». Quand ils n'agissent pas ainsi et qu'ils se ruent à la place vers les bonnes affaires, ils indiquent leur parfaite satisfaction de cet état de fait. Du point de vue de la souveraineté du consommateur ou de la souveraineté individuelle, il n'y a absolument rien de répréhensible dans la « concurrence à mort ».

Le seul problème que l'on puisse concevoir est celui qui est habituellement cité : une fois que l'entreprise unique a éliminé du marché tous ses concurrents, via des ventes à prix très réduits, *alors* le monopoleur final réduira ses ventes et augmentera ses prix jusqu'à un prix de monopole. Même en acceptant provisoirement le concept du prix du monopole, cette situation ne semble pas devoir se présenter bien souvent. En premier lieu, il faut attendre et se plaindre *après* qu'un prix de monopole survient car nous avons vu que l'on ne pouvait pas considérer un monopole (au sens de la définition 1) en soi comme un mal.⁴⁶ Ensuite, une entreprise ne sera pas toujours capable d'obtenir un prix de monopole. Dans tous les cas où : (a) tous les concurrents ne peuvent pas être éliminés du marché ou (b) la courbe de demande est telle que le monopoleur ne peut pas établir de prix de monopole, la « concurrence à mort » est une pure aubaine sans effets néfastes.

Au passage, notons qu'il n'est nullement vrai que ce soient toujours les grandes entreprises qui gagnent la « guerre des prix ». Souvent, selon les conditions concrètes, c'est l'entreprise plus petite et plus mobile, non handicapée par de lourds investissements, qui est capable de « tailler

⁴⁶ Un exemple amusant de cette préoccupation est l'argument en faveur de la cartellisation légale obligatoire des industriels de l'Allemagne de l'Ouest : « la concurrence sans frein produirait une catastrophe, dans laquelle les entreprises les plus puissantes détruiraient les plus faibles et s'établiraient en monopole. » Créer un monopole *inefficace* pour éviter d'avoir plus tard un monopole *efficace* ! M.S. Chandler, « German Unionism Supports Cartels » *New York Times* (17 mars 1954), p. 12. Pour d'autres exemples, voir Charles F. Phillips, *Competition ? Yes but . . .* (Irvington-on-Hudson : Foundation for Economic Education, 1955).

dans les coûts » (particulièrement quand ses facteurs lui sont spécifiques, comme le travail effectué par sa direction) et de battre l'entreprise la plus grande. Dans de tels cas il n'y a bien sûr aucun problème de prix de monopole. Le fait que le petit colporteur ait été victime pendant des siècles de la violence du gouvernement, réclamée par des concurrents plus fortement capitalisés, témoigne des possibilités pratiques d'une telle situation.⁴⁷

Supposons, cependant, qu'après ce long et coûteux processus une entreprise ait finalement été capable d'obtenir un prix de monopole par le chemin de la « concurrence à mort ». Qu'est-ce qui empêchera ce gain de monopole d'attirer d'autres entrepreneurs qui chercheront à vendre moins cher que la firme existante, afin d'obtenir une partie du gain pour eux-mêmes ? Qu'est-ce qui empêchera de nouvelles entreprises de venir et de ramener à nouveau le prix au niveau concurrentiel ? L'entreprise va-t-elle reprendre la « concurrence à mort » et le processus de pertes délibérées une fois de plus ? Dans ce cas nous nous trouverions vraisemblablement dans une situation où le consommateur recevra plus souvent des cadeaux qu'il ne rencontrera de prix de monopole.⁴⁸

Le professeur Leeman a souligné⁴⁹ que l'entreprise plus petite éliminée par la « concurrence à mort » peut simplement fermer, attendre jusqu'à ce que l'entreprise plus grande cherche à tirer son gain attendu d'un

⁴⁷ Qu'en est-il du prétendu « pouvoir financier » d'une grande entreprise, la rendant imperméable aux coûts ? Dans un article brillant, le professeur Wayne Leeman a souligné qu'une plus grande entreprise a également affaire à un plus grand volume de vente et subira donc de plus grandes pertes en vendant à un prix inférieur aux coûts. Vendant plus, elle a plus à perdre. Ce qui est pertinent, par conséquent, ce n'est pas le montant *absolu* des ressources financières des entreprises concurrentes mais le montant de leurs ressources par rapport à leur volume de vente et à leurs coûts. Et ceci change totalement l'image habituelle. Wayne A. Leeman, « The Limitations of Local Price-Cutting as a Barrier to Entry » *Journal of Political Economy* (août 1956), pp. 331–332.

⁴⁸ Après avoir étudié les conditions de l'industrie de la vente d'essence au détail (un exemple particulier de la prétendue concurrence « à mort »), un économiste a déclaré :

« Certains pensent que les principaux vendeurs réduisent parfois les prix pour éliminer la concurrence afin de bénéficier plus tard d'un monopole. Mais comme l'a dit un pétrolier, « C'est comme essayer de repousser l'océan afin d'avoir un endroit sec pour s'asseoir... » [Les concurrents]... ne s'affolent jamais, n'hésitent jamais très longtemps et reviennent immédiatement quand les prix remontent, offrant peu d'occasions à un vendeur unique de compenser ses pertes. » (Harold Fleming, *Oil Prices and Competition* [American Petroleum Institute, 1953], p. 54).

⁴⁹ Leeman, *op. cit.*, pp. 330–331.

« prix de monopole » plus élevé et alors rouvrir ! Plus important, même si la petite entreprise est acculée à la faillite, son *installation physique* reste intacte et peut être achetée par un nouvel entrepreneur à prix réduit. Le résultat, c'est que la nouvelle entreprise sera capable de produire à un coût très bas et créera beaucoup de dommages à la firme « victorieuse ». Pour éviter cette menace la grande entreprise devra remettre à plus tard ses hausses de prix pendant le temps très long requis pour atteindre l'extinction ou l'obsolescence de la petite installation.

Leeman a aussi démontré que la grande entreprise ne peut pas éliminer de nouvelles petites entreprises par une simple *menace* de concurrence à mort. Car (a) de nouvelles entreprises interpréteront probablement le prix élevé du « monopoleur » comme un signe d'inefficacité, fournissant une bonne occasion de profits, et (b) le « monopoleur » ne peut vraiment démontrer son pouvoir qu'en vendant *effectivement* à prix réduits pendant longtemps. Ainsi, la firme « victorieuse » ne peut tenir à l'écart ses rivales potentielles qu'en gardant des coûts faibles et des prix bas, c'est-à-dire en n'établissant *pas* de prix de monopole. Mais ceci signifie que la concurrence à mort, loin de conduire au prix de monopole, était un pur cadeau aux consommateurs et une pure perte pour le « vainqueur ».⁵⁰

Mais qu'en est-il d'un problème classique soulevé par les critiques de la « concurrence à mort » ? La grande entreprise ne peut-elle pas contrôler l'entrée des petites firmes efficaces simplement en rachetant les installations de ses nouvelles rivales et en les retirant de la concurrence ? Peut-être qu'une courte période de baisse des prix « à mort » convaincra la nouvelle petite firme des avantages à vendre et permettra au monopoleur d'éviter les longues périodes de pertes mentionnées plus haut.

Personne ne semble comprendre, cependant, les coûts importants que de tels achats impliquent. Leeman souligne que la petite entreprise véritablement efficace peut demander un prix tellement élevé pour ses avoirs que la procédure se révèle finalement ruineuse. Et, de plus, toute tentative pour récupérer ses pertes de la part de la grande entreprise en instituant un prix de monopole ne fera qu'inviter d'autres à entrer sur le marché et conduira à recommencer le processus coûteux d'achats encore et encore. Acheter les concurrents se révélera alors encore plus coûteux que la simple concurrence à mort, que nous avons vu être non rentable.^{51,52}

⁵⁰ Un dirigeant pétrolier de premier plan a dit à Leeman : « Nous avons trop investi en usines et en équipements dans ce domaine pour vouloir inviter une foule de concurrents sous la protection de prix élevés. » *Ibid.*, p. 331.

⁵¹ Leeman souligne, au cours d'une réfutation saisissante de l'un des mythes de notre époque, que c'est *exactement* ce qui est arrivé à John D. Rockefeller :

Un dernier argument contre la doctrine de la « concurrence à mort » est qu'*il est impossible de dire si elle a lieu ou non*. Le fait qu'un monopole puisse s'ensuivre ne donne même pas le motif et n'est certainement pas un *critère* pour déterminer les processus de concurrence à mort. On a proposé comme critère le fait de vendre « en dessous des coûts » — plus précisément en dessous de ce qu'on appelle habituellement les « coûts variables », les dépenses liées à l'utilisation des facteurs de production, en supposant un investissement préalable dans une installation donnée. Mais ce n'est pas un critère du tout. Comme nous l'avons déjà dit : *il n'y a pas de coût* (la spéculation d'un prix futur plus élevé mise à part) *une fois que le stock a été produit*. Les coûts surviennent lors des décisions concernant la production — à chaque fois que des investissements (en argent et en effort) sont faits dans des facteurs. Les allocations, les occasions à prévoir, se produisent à chaque étape lorsqu'il faut prendre des décisions et des engagements. Une fois le stock produit, cependant (et qu'on ne s'attend pas à une hausse des prix), la vente *n'a pas de coût*, car on ne perd pas d'avantages à vendre le produit (les coûts liés à la vente étant considérés ici, pour simplifier, comme négligeables). Par conséquent, le stock tendra à être vendu à tout prix qui pourra être atteint. Il

« Selon l'idée communément admise, il affaiblissait les petits concurrents des affaires pétrolières par une période de concurrence intensive des prix, les rachetait pour une bouchée de pain et augmentait ensuite les prix de consommation pour récupérer ses pertes. En réalité, le processus d'affaiblissement ne marchait pas [...] car Rockefeller finissait habituellement par payer [...] si généreusement que les vendeurs, souvent au mépris de leurs promesses, se mettaient à rebâtir une autre installation pour sa valeur de nuisance, en espérant récolter à nouveau une récompense de leur bienfaiteur [...] Après un certain temps, Rockefeller se fatigua de payer [...] les 'maîtres chanteurs' et [...] décida que la meilleure manière de maintenir la position dominante qu'il désirait était de garder des marges de profit réduites tout le temps. » (*Ibid*, p. 332).

Voir également Marian V. Sears, « The American Businessman at the Turn of the Century » *The Business History Review* (décembre 1956), p. 391. De plus, le professeur Mc Gee a montré, après de nombreuses recherches, que la Standard Oil n'a jamais essayé de « baisse des prix prédatrice », détruisant ainsi une fois pour toute le mythe de la Standard Oil. John S. Mc Gee, « Predatory Price-Cutting: The Standard Oil (New Jersey) Case » *The Journal of Law and Economics* (octobre 1958), pp. 137–169.

⁵² Leeman conclut, assez correctement, que, si ce sont des grandes et non des petites entreprises qui dominent de nombreux marchés, ce n'est *pas* parce qu'elles ont remporté la victoire dans une concurrence à mort et établi un prix de monopole, mais c'est parce qu'elles tirent avantage de coûts de production faibles d'une production à grande échelle et qu'elles maintiennent des prix bas par peur tout autant des rivales *potentielles* que des firmes existantes. Leeman, *op. cit.*, pp. 333–334.

n'existe pas de situation où l'on « vende en dessous des coûts de production » un stock déjà produit. La baisse des prix peut tout aussi bien être due à l'incapacité de se débarrasser d'un stock à un prix plus élevé qu'à la concurrence « à mort », et il est impossible de séparer les deux éléments.

D. L'illusion du prix de monopole sur le marché libre

A ce stade nous avons expliqué la théorie néoclassique du prix de monopole et souligné diverses méprises sur ses conséquences. Nous avons aussi montré qu'il n'y a rien de mal dans un tel prix et qu'il ne constitue nullement une infraction à la souveraineté de l'individu, ni même à la souveraineté du consommateur. Il y a pourtant un grave défaut dans la littérature économique portant sur cette question : celui de ne pas comprendre *l'illusion totale du concept de prix de monopole*.⁵³ Si nous revenons à la définition du prix de monopole donnée au début de la partie 10.III.B, ou à l'interprétation schématique de la figure 67, nous trouvons qu'il y est fait *l'hypothèse* d'un « prix concurrentiel », auquel est comparé un « prix de monopole » plus élevé — résultat d'une action restrictive. Cependant, si nous analysons les choses de plus près, il devient évident que cette comparaison est une parfaite illusion. Sur le marché, *il n'existe pas de prix concurrentiel discernable ou identifiable* : il n'y a donc pas de façon de distinguer, même sur le plan conceptuel, un prix donné comme étant de « monopole ». Le prétendu « prix concurrentiel » ne peut être identifié ni par le producteur lui-même ni par l'observateur désintéressé.

Prenons une entreprise qui étudie la production d'un certain bien. Elle peut être « monopoliste » au sens qu'elle produit un bien unique ou « oligopoliste » parmi plusieurs firmes. Quelle que soit sa position, celle-ci n'a pas d'importance, parce que nous ne nous préoccupons que de savoir si elle peut obtenir un prix de monopole par comparaison avec un prix concurrentiel. Ceci dépend de l'élasticité de la courbe de demande qui se présente à l'entreprise *sur un certain intervalle*. Supposons que l'entreprise soit confrontée à une courbe de demande donnée (figure 68).

Le producteur doit décider combien il doit produire et vendre de son bien dans une période future, c'est-à-dire au moment où la courbe de demande deviendra applicable. Il choisira de produire à un point pour lequel il s'attend à maximiser ses gains monétaires (les autres facteurs psychiques étant supposés constants) en prenant en compte les dépenses

⁵³ Nous n'avons trouvé dans la littérature qu'une trace de la découverte de cette illusion : Scoville et Sargent, *op. cit.*, p. 302. Voir aussi Bradford B. Smith, « Monopoly and Competition » *Ideas on Liberty*, numéro 3 (novembre 1955), pp. 66 et suivantes.

monétaires nécessaires à la production de chaque quantité, c'est-à-dire les quantités qui peuvent être produites pour chaque montant de monnaie investi. En tant qu'entrepreneur, il cherchera à maximiser ses profits, en tant que travailleur à maximiser son revenu monétaire, en tant que propriétaire à maximiser le revenu monétaire tiré de ce facteur.

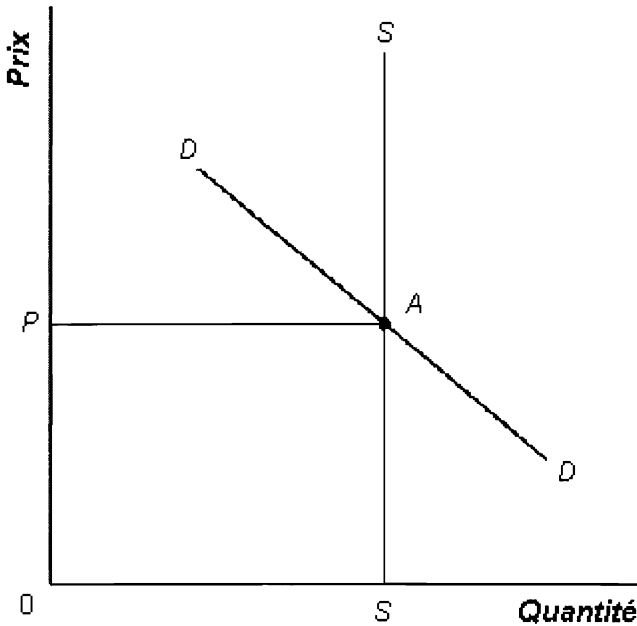


Figure 68 : Formation des prix sur un marché libre

Sur la base de cette logique de l'action, le producteur décidera d'investir pour produire un certain stock, ou en tant que propriétaire d'un facteur décidera de vendre un certain montant de services, disons OS . En supposant qu'il ait correctement estimé la courbe de demande, l'intersection des deux établira le prix d'équilibre du marché, OP ou SA .

La question cruciale est la suivante : le prix du marché, OP , est-il un « prix concurrentiel » ou un « prix de monopole » ? La réponse est qu'il n'y a aucun moyen de le savoir. Contrairement aux hypothèses de la théorie, il n'existe aucune façon permettant d'établir clairement un « prix concurrentiel », auquel nous pourrions comparer OP . L'élasticité de la courbe de demande n'établit pas non plus de critère. Même si nous pouvions éliminer toutes les difficultés pour découvrir et identifier la courbe de demande (et cette identification ne peut être faite, bien sûr, que par le producteur lui-même — et seulement par tâtonnements), nous avons vu

que le prix, s'il est estimé avec précision, est toujours déterminé par le vendeur de telle sorte que *l'intervalle au-dessus du prix du marché soit élastique*. Comment quelqu'un, y compris le producteur, pourrait-il savoir s'il s'agit d'un prix concurrentiel ou d'un prix de monopole ?

Supposons que, après avoir produit *OP*, le producteur décide qu'il gagnera plus d'argent en produisant moins de biens au cours de la prochaine période. Le prix plus élevé obtenu par une telle restriction sera-t-il nécessairement un « prix de monopole » ? Pourquoi n'y aurait-il pas dans ce cas de déplacement d'un prix *sous-concurrentiel* [entendu comme un prix inférieur au prix concurrentiel, et non comme un prix moins concurrentiel, NdT] vers un prix concurrentiel ? Dans le monde réel la courbe de demande n'est pas « donnée » au producteur, mais il doit l'estimer ou la découvrir. Si un producteur a trop produit pendant une période et, afin de gagner plus, produit moins lors de la période suivante, *c'est tout ce que nous pouvons dire de son action*. Car il n'y a pas de critère qui puisse déterminer s'il part d'un prix situé *en deçà* du prétendu « prix concurrentiel » ou s'il aboutit à prix situé *au-dessus*. Nous ne pouvons dès lors pas parler de « restriction de la production » comme test différenciant le prix concurrentiel du prix de monopole. Le parcours d'un prix sous-concurrentiel vers un prix concurrentiel implique lui aussi une « restriction » de la production de ce bien, couplée, bien entendu, avec une augmentation de la production dans d'autres domaines, grâce aux facteurs libérés. *Il n'y a aucun moyen de distinguer une telle « restriction », accompagnée de son expansion corollaire, de la prétendue situation de « prix de monopole ».*

Si la restriction est accompagnée d'une augmentation des loisirs du propriétaire du facteur du travail plutôt que d'une production accrue d'un autre bien sur le marché, c'est toujours une expansion de la production d'un bien de consommation — le loisir. Il n'y a toujours aucun moyen de déterminer si la « restriction » a conduit à un prix de « monopole » ou à un prix « concurrentiel » ni de savoir jusqu'à quel point le motif d'accroissement des loisirs était impliqué.

Définir un *prix de monopole* comme le prix atteint par la vente à un prix plus élevé d'une plus petite quantité d'un produit est par conséquent sans signification, car la même définition s'applique au « prix concurrentiel », comparé à un prix sous-concurrentiel. Il n'y a pas de manière de définir un « prix de monopole » parce qu'il n'y a pas non plus de manière de définir le « prix concurrentiel » auquel le premier se réfère.

Beaucoup d'auteurs ont essayé d'établir un critère pour distinguer le prix de monopole du prix concurrentiel. Certains appellent prix de monopole celui qui fournit à une entreprise des « profits de monopole » permanents et à long terme. Ce qu'ils opposent au « prix concurrentiel »

qui, dans une économie en rotation constante, disparaît. Pourtant, comme nous l'avons déjà vu, il n'y a pas de profits de monopole permanents, mais seulement des gains de monopole revenant aux propriétaires du sol ou du travail. Pour l'entrepreneur qui doit acheter les facteurs de production, les coûts monétaires tendront à être égaux aux revenus monétaires dans une économie en rotation constante, que le prix soit concurrentiel ou de monopole. Les gains de monopole, toutefois, sont assurés comme *revenu* aux facteurs du travail et aux facteurs du sol. *Il n'y a donc jamais d'élément identifiable qui puisse fournir de critère de l'absence de gain de monopole.* Avec un gain de monopole, le revenu du facteur sera plus élevé, sans ce gain il sera moindre. Mais où est le critère pour distinguer ceci d'un changement de revenu d'un facteur pour des raisons « légitimes » d'offre et de demande ? Comment distinguer un « gain de monopole » d'une simple augmentation du revenu d'un facteur ?

Une autre théorie essaie de définir le gain de monopole comme un revenu, pour un facteur, supérieur à celui obtenu pour un autre facteur similaire. Ainsi, si Mickey Mantle perçoit un revenu monétaire plus élevé qu'un autre joueur, cette différence représente le « gain de monopole » résultant de son monopole naturel sur ses talents. La difficulté cruciale avec cette approche est qu'elle adopte implicitement la vieille erreur classique consistant à traiter l'ensemble des facteurs du travail, tous comme l'ensemble des facteurs du sol, comme presque homogène. Si tous les facteurs du travail sont d'une certaine façon *un seul bien*, alors les différences de revenu associées à chacun doivent être expliquées par un élément en quelque sorte « monopolistique » ou par un autre élément mystérieux. Pourtant, un bien avec une offre homogène n'est véritablement *un seul bien* que si toutes ses unités sont interchangeables, comme nous l'avons vu au début de notre ouvrage. Or le fait même que Mickey Mantle et d'autres joueurs soient traités différemment par le marché signifie qu'ils vendent des biens *différents* et non identiques. Il en est des services du travail (vendus à des producteurs ou directement à des consommateurs) comme des biens matériels : chaque vendeur peut vendre un bien unique, il est néanmoins « en concurrence » plus ou moins proche avec tous les autres vendeurs pour l'argent des consommateurs (ou des producteurs d'un ordre moins élevés). Mais comme chaque bien ou service est unique, nous ne pouvons pas dire que la différence de prix entre deux biens quelconques représente une sorte de « prix de monopole » : prix de monopole et prix concurrentiel ne peuvent se référer qu'à des prix alternatifs *du même bien*. Mickey Mantle peut bien être quelqu'un possédant une aptitude unique et un « monopoleur » (*comme l'est toute autre personne*) quant à ses talents, qu'il tire ou non un « prix de

monopole » (et donc un gain de monopole) de ses services ne pourra jamais être déterminé.

Cette analyse s'applique également aux biens du sol. Il est tout aussi illégitime d'appeler « gain de monopole » la différence entre le revenu de l'emplacement de l'Empire State Building et celui d'un magasin rural, que d'appliquer ce même concept aux revenus additionnels de Mickey Mantle. Le fait que les deux endroits soient un terrain ne les rend pas plus homogènes sur le marché que le fait que Mickey Mantle et Joe Doake sont tous deux joueurs de base-ball ou, dans un sens plus large, tous deux travailleurs. Chacun est rémunéré à des prix et des revenus différents et cela signifie qu'ils sont considérés comme différents par le marché. Traiter des écarts de gains entre des biens *différents* comme d'exemples de « gain de monopole » rend le terme totalement vide de toute signification.

La tentative d'établir l'existence de ressources inutilisées comme critère de « restriction » monopolistique des facteurs n'est pas plus valable. Des ressources de travail inutilisées voudront toujours dire davantage de loisirs, et donc l'envie de loisir sera toujours mêlée aux motifs prétendument « monopolistiques ». Il devient par conséquent impossible de les séparer. L'existence de terrains inutilisés peut toujours être due à la rareté relative du travail par rapport au terrain disponible. Cette rareté relative rend plus à même de rendre service aux consommateurs, et ainsi plus rémunérateur, le fait d'investir dans le travail sur certaines parties de terrain et pas dans d'autres. Les terrains ayant le moins de potentiel de gains seront forcés de rester inutilisés, le montant dépendant de la quantité d'offre de travail disponible. Nous devons souligner que tout le « sol » (c'est-à-dire toute ressource donnée par la nature) est pris en compte ici, les lieux urbains et les ressources naturelles comme les zones agricoles. L'allocation de travail au terrain est comparable à la situation de Robinson lorsqu'il doit décider sur quelle partie du sol il bâtira son abri ou dans quel cours d'eau il ira pêcher. En raison des limites naturelles, ainsi que des limites volontaires, qui s'appliquent à sa peine, c'est le terrain sur lequel il produit avec la plus grande utilité qui sera cultivé, le reste étant laissé en friche. Cet élément ne peut pas non plus être séparé d'un prétendu élément de monopole. Car si quelqu'un objecte que le terrain qu'il « laisse à l'abandon » est de la *même qualité* que le terrain qu'il utilise, et qu'il envisage donc une restriction monopolistique, on pourra toujours répondre que les deux bouts de terrain diffèrent *nécessairement* — par leur *emplacement*, si ce n'est par autre chose — et que le seul fait que les deux sont traités différemment par le marché tend à confirmer cette différence. Par quel critère mystérieux, dès lors, un observateur extérieur peut-il affirmer que les deux terrains sont économi-

quement identiques ? Il est également vrai pour les biens du capital que les limites du travail disponible laisseront souvent au repos des biens dont on pense qu'ils rapporteront moins, comparativement à d'autres qui pourront être utilisés par le travail. Ici, la différence est que les biens du capital laissés à l'abandon sont toujours le résultat d'*erreurs* passées des producteurs, car aucun abandon ne serait nécessaire si les événements actuels — demandes, prix, offres — avaient été prévus correctement par tous les producteurs. Mais bien que les erreurs soient toujours malheureuses, laisser au repos le capital non rentable est le meilleur chemin à suivre : c'est tirer le meilleur parti de la situation *existante*, pas de la situation qui aurait été obtenue si les prévisions avaient été parfaites. Dans une économie en rotation constante, bien sûr, il n'y aurait jamais de biens du capital à l'abandon : il n'y aurait que des terrains laissés au repos et du travail non utilisé (pour autant que le loisir soit volontairement préféré à un revenu monétaire). Il n'est en aucun cas possible d'identifier une action purement « monopolistique » de restriction.

Un critère similaire, proposé pour distinguer le prix de monopole du prix concurrentiel, est le suivant : Dans le cas concurrentiel, le facteur marginal ne produit aucune rente mais dans le cas du prix de monopole l'utilisation du facteur monopolisé est restreinte de façon à ce que son usage marginal rapporte *effectivement* une rente. Nous pourrions répondre, en premier lieu, qu'il n'y a aucune raison de dire que chaque facteur, dans le cas concurrentiel, sera toujours employé jusqu'à ce qu'il ne rapporte plus *aucune* rente. Au contraire, chaque facteur est utilisé dans un domaine de rendement marginal *décroissant* mais positif et non nul. En effet, comme nous l'avons vu plus haut, si la valeur produite par une unité d'un facteur est nulle, celui-ci ne sera pas utilisé du tout. Chaque unité d'un facteur est utilisée parce qu'elle crée de la valeur. Sinon elle ne sera pas utilisée dans la production. Et si elle produit de la valeur, elle rapportera comme revenu sa valeur actualisée.

Il est en outre clair que ce critère ne pourrait jamais être appliqué à un facteur monopolisé du travail. Quel facteur du travail rapporte-t-il un salaire *nul* sur un marché concurrentiel ? Or, beaucoup de facteurs monopolisés (selon la définition 1) sont des facteurs du travail — comme les marques, les services uniques, les capacités de prendre des décisions dans les affaires, etc. Le terrain est plus abondant que le travail et certains endroits resteront donc au repos et rapporteront une rente nulle. Même ici, cependant, ce n'est que les terrains *sous-marginaux* qui ne rapportent aucune rente : les terrains *marginaux* utilisés rapportent toujours une *certaine* rente, même faible.

De plus, même s'il était vrai que les terrains marginaux recevaient une rente nulle, ce serait sans intérêt pour notre problème. Car cet état ne

s'appliquerait qu'aux terrains « plus pauvres » ou « inférieurs », comparés aux terrains plus productifs. Or, un critère pour décider si un prix est concurrentiel ou de monopole doit pouvoir s'appliquer, *non pas* à des facteurs de qualités *différentes*, mais à des facteurs homogènes. Le problème du prix de monopole est celui d'une offre d'unités d'*un seul* bien homogène, *pas* de divers facteurs différents au sein d'une catégorie plus vaste, à savoir les terrains. Dans ce cas, comme nous l'avons dit, chaque facteur rapportera une certaine valeur, dans un domaine de rendements décroissants, mais pas une somme nulle.⁵⁴

Comme tous les facteurs utilisés rapporteront une certaine rente dans le cas « concurrentiel », il n'y a toujours pas de fondement permettant de séparer le prix « concurrentiel » du prix de « monopole. »

Une autre tentative fréquente de distinguer ces deux prix réside dans l'idéal supposé de « l'établissement du prix au coût marginal. » Ne pas réussir à rendre les prix égaux au coût marginal est considéré comme un exemple de comportement « monopolistique. » Il y a plusieurs erreurs fatales dans cette analyse. En premier lieu, comme nous le verrons plus loin, il *ne peut pas* y avoir de « concurrence pure », état hypothétique dans lequel la courbe de demande pour la production d'une entreprise serait infiniment élastique. Ce n'est que dans ce pays imaginaire que le prix est égal à l'équilibre au coût marginal. Sinon, dans l'économie en rotation constante, le coût marginal est égal au « revenu marginal », c'est-à-dire au revenu qu'une augmentation donnée du coût rapporterait à l'entreprise. (Ce n'est que si la demande était parfaitement élastique que le revenu marginal se réduirait au « revenu moyen », ou au prix.) Il n'y a par conséquent aucun moyen de distinguer les situations « concurrentielle » et « monopolistique », car les coûts marginaux auront toujours tendance à être égaux aux revenus marginaux.

Deuxièmement, cette égalité n'est qu'une *tendance* qui *résulte* de la concurrence : ce n'est pas une *condition préalable* de la concurrence. C'est une propriété de l'équilibre dans l'économie en rotation constante vers laquelle tend toujours l'économie de marché, mais qu'elle ne peut pas atteindre. Soutenir qu'il s'agit d'un « idéal de bien-être » pour le monde réel, idéal selon lequel il convient de juger les conditions existantes, comme tant d'économistes l'ont fait, est se méprendre totalement sur la nature du marché et sur l'économie elle-même.

⁵⁴ Dans le cas de ressources naturelles épuisables, *toute* allocation implique nécessairement l'utilisation de certaines ressources dans le présent (même en considérant la ressource comme homogène) et la « sauvegarde » du reste pour une allocation en vue d'un usage futur. Il n'y a toutefois pas moyen de distinguer une telle sauvegarde d'un retrait « monopolistique » et donc aucune possibilité de parler d'un « prix de monopole. »

Troisièmement, il n'y a pas de raisons pour que les entreprises se préoccupent délibérément de considérations de coût marginal. Leur poursuite de la maximisation du revenu net y pourvoira. Il n'y a pas de « coût marginal » simple et déterminé parce que, comme nous l'avons vu plus haut, il n'y a pas de période identifiable de « court terme » telle que supposée par la théorie actuelle. L'entreprise fait face à toute une gamme de périodes temporelles pour investir et utiliser des facteurs, et ses décisions de production et de fixation des prix dépend de la période future considérée. Achète-t-elle une nouvelle machine ou vend-elle l'ancienne production entassée dans les dépôts ? Les considérations de coût marginal seront différentes dans les deux situations.

Il est clair qu'il est impossible de distinguer les comportements concurrentiel et monopolistique de la part d'une entreprise. Il n'est pas davantage possible de parler d'un prix de monopole dans le cas d'un cartel. Premièrement, un cartel, quand il établit le niveau de sa production à l'avance pour la période suivante, est *exactement dans la même* position que l'entreprise unique : il établit le niveau de sa production au point auquel il pense maximiser les gains monétaires. Il n'y a toujours pas de façon de distinguer prix de monopole et prix concurrentiel ou sous-concurrentiel.

De plus, nous avons vu qu'il n'y avait pas de différence essentielle entre un cartel et une fusion, ou entre un cartel de producteurs avec des avoirs monétaires et un cartel de producteurs avec des biens du capital déjà existants pour former un partenariat ou une coopération. En raison de la tradition, encore en vigueur dans la littérature, qui consiste à identifier une *entreprise* avec un entrepreneur ou un producteur individuel *unique*, nous avons tendance à oublier que la plupart des entreprises existantes sont constituées par la mise en commun volontaire d'avoirs monétaires. Pour poursuivre la similitude plus loin, supposons qu'une entreprise *A* désire augmenter sa production. Y a-t-il une différence fondamentale entre le cas où elle achète un nouveau terrain et construit une nouvelle usine, et celui où elle acquiert une vieille usine possédée par une autre entreprise ? Pourtant, ce dernier cas, si l'usine constitue les seuls avoirs de la firme *B*, implique en fait une fusion des deux entreprises. Le degré de fusion ou d'indépendance des diverses parties du système productif dépendra entièrement de la méthode la plus rentable pour les producteurs concernés. Ce sera aussi la méthode qui rendra les meilleurs services au consommateur. Et il n'existe aucune façon de distinguer le cartel, la fusion et une seule entreprise plus grande.

On pourrait objecter à ce stade qu'il y a beaucoup de concepts théoriques utiles, et même indispensables, qui, dans le monde réel, ne peuvent pas être isolés sous leur forme pure. Ainsi, le taux d'intérêt, en pratique,

n'est pas strictement séparable des profits et les diverses composantes du taux d'intérêt ne peuvent pas non plus être séparées, alors qu'elles peuvent l'être dans l'analyse. Mais ces concepts *peuvent chacun être définis indépendamment les uns des autres et de la réalité complexe qui est étudiée*. Ainsi, le taux d'intérêt « pur » peut ne jamais exister en pratique, mais le taux d'intérêt du marché peut être théoriquement analysé au travers de ses composantes : le taux d'intérêt pur, la composante d'anticipation des prix et la composante liée au risque. On peut le faire parce que chacune de ces composantes *peut être définie indépendamment* du taux d'intérêt complexe du marché et, de plus, *est indépendamment déductible des axiomes de la praxéologie*. L'existence et la détermination du taux d'intérêt pur est strictement déductible des principes de l'action humaine, de la préférence temporelle, etc. Chacune des composantes, dès lors, peut être obtenue *a priori*, sans relation avec le taux d'intérêt concret du marché, et est déduite de vérités établies à propos de l'action humaine. Dans tous ces cas, les composantes sont définissables à l'aide de critères théoriques indépendants. Dans le cas des prix, toutefois, et comme nous l'avons vu, *il n'existe aucune façon de définir et de distinguer un « prix de monopole » d'un « prix concurrentiel »*. Il n'y a pas de règle pour nous guider afin de bâtir une telle distinction. Dire qu'un prix de monopole se forme lorsque la demande est inélastique au-dessus du prix concurrentiel ne nous dit rien parce que nous n'avons pas de moyen de définir indépendamment le « prix concurrentiel. »

Répetons-le : les éléments apparemment non identifiables des autres domaines de la théorie économique peuvent se déduire, de façon indépendante, des axiomes de l'action humaine. La préférence temporelle, l'incertitude, les changements du pouvoir d'achat, etc. peuvent tous être établis indépendamment par un raisonnement antérieur et leurs relations analysées au travers de constructions mentales. L'économie en rotation constante peut être vue comme la cible toujours changeante du marché, au travers de notre analyse de la direction de l'action. Mais tout ce que nous savons de l'analyse préalable de l'action humaine est que les individus coopèrent sur le marché pour vendre et acheter des facteurs, les transformer en produits, et espérer vendre des produits à d'autres — éventuellement à des consommateurs finals. Nous savons aussi que les facteurs sont vendus et que les entrepreneurs décident de produire afin de tirer des revenus monétaires de la vente de leur production. Combien chaque personne produira d'un bien ou d'un service donné est déterminé par ses espérances du plus grand revenu monétaire possible, les autres considérations psychiques étant égales. Mais nulle part au cours de l'analyse d'une telle action il n'est possible séparer au plan conceptuel un acte prétendument « restrictif » d'un acte non restrictif, et il n'est à

aucun moment possible de définir le « prix concurrentiel » d'une façon qui permette de le différencier du *prix du marché libre*. De même, il n'existe pas de manière de distinguer conceptuellement un « prix de monopole » d'un *prix du marché libre*. Mais si un concept n'a pas de fondement possible dans le monde réel, c'est un concept vide et illusoire, sans signification. Sur le marché libre, il n'y a pas de façon de distinguer un « prix de monopole » d'un « prix concurrentiel » ou d'un « prix sous-concurrentiel », ni de différencier les mouvements d'un de ces prix vers un autre. Aucun critère ne peut être trouvé pour effectuer de telles distinctions. Le concept de prix de monopole distinct du prix concurrentiel est donc intenable. Nous ne pouvons parler que du *prix du marché libre*.

Ainsi, nous pouvons non seulement conclure qu'il n'y a rien de « mal » dans un « prix de monopole », mais aussi que le concept lui-même est totalement dénué de sens. Il y a beaucoup de « monopoles » au sens de propriétaire unique d'un bien ou d'un service unique (définition 1). Mais nous avons vu que le terme était inapproprié et que, de plus, il n'avait aucune signification catallactique. Un « monopole » ne serait important que s'il conduisait à un prix de monopole et nous avons vu qu'il n'existe pas de prix concurrentiel ou de prix de monopole sur le marché. On n'y trouve que le « prix du marché libre ».

E. Quelques problèmes concernant la théorie de l'illusion du prix de monopole

(1) Le monopole géographique

On pourrait objecter que dans le cas du *monopole géographique* (lié à l'emplacement) on peut distinguer un prix de monopole différent du prix concurrentiel sur le marché libre. Prenons l'exemple du ciment. Supposons qu'il y ait des consommateurs de ciment vivant à Rochester. Une entreprise de ciment qui s'y trouve pourrait faire payer un prix de X grammes d'or par tonne dans des conséquences concurrentielles. Si le concurrent le plus proche est situé à Albany et que les frais de transport d'Albany à Rochester sont de 3 grammes d'or par tonne, la firme de Rochester est capable d'augmenter ses tarifs pour obtenir des consommateurs de Rochester un prix de $(X+2)$ grammes d'or par tonne. Cet avantage géographique ne confère-t-il pas un monopole, et ce prix plus élevé n'est-il pas un prix de monopole ?

Tout d'abord, comme nous l'avons vu plus haut, le bien que nous devons prendre en compte est celui qui se trouve dans les mains du consommateur. L'entreprise de Rochester est mieux située pour le marché local. Le fait que celle d'Albany ne puisse lui faire concurrence n'est pas un reproche qu'on puisse faire au cimentier de Rochester : le lieu est

également un facteur de production. De plus, une autre entreprise pourrait, si elle le voulait, s'installer à Rochester pour lui faire concurrence.

Soyons cependant généreux avec les théoriciens du monopole géographique et accordons-leur que, dans un sens (définition 1), *tous* les vendeurs individuels d'un bien ou d'un service jouissent d'un tel monopole. Ceci est dû à la loi immuable de l'action humaine, et en fait de tout bien matériel, qui veut que *seule une chose peut se trouver à un endroit et un instant donnés*. L'épicier de la cinquième rue jouit d'un monopole sur la vente des provisions *dans cette rue*, celui de la quatrième rue jouit d'un monopole de la vente des provisions *dans sa rue*, etc. Dans le cas de magasins qui se rassemblent dans un même pâté de maisons, disons par exemple des magasins de radio, il subsiste toujours quelques mètres sur lesquels chaque propriétaire exerce un monopole géographique. L'emplacement est une caractéristique tout aussi spécifique pour une entreprise ou une usine que les capacités pour une personne.

Que cet élément géographique soit ou non important sur le marché dépend de la configuration de la demande du consommateur et de la politique la plus profitable pour chaque vendeur, et ceci pour chaque cas concret. Dans certaines situations un épicier, par exemple, peut fixer des prix plus élevés qu'un autre pour ses produits à cause de son monopole dans le voisinage immédiat. Le monopole sur « les œufs disponibles dans la cinquième rue » a alors pris une telle importance pour les consommateurs de son voisinage qu'il est capable de leur faire payer un prix plus élevé que celui de l'épicier de la quatrième rue tout en gardant leur fidélité. Dans d'autres cas il ne peut pas le faire parce que la majorité de ses clients partiraient pour l'épicier voisin si les prix de ce dernier étaient plus bas.

Un bien est homogène si les consommateurs évaluent ses unités de la même façon. Si cette condition est vérifiée, ses unités seront vendues à un prix uniforme sur le marché (ou tendront rapidement à l'être). Si, cependant, divers épiciers doivent vendre au même prix, alors il *n'y a pas* de monopole géographique.

Qu'en est-il du cas où l'épicier de la cinquième rue peut fixer un prix plus élevé que ses concurrents ? N'avons-nous pas un exemple clair et précis de prix de monopole identifiable ? Ne pouvons-nous pas dire que l'épicier de la cinquième rue qui peut faire payer plus cher les mêmes biens se trouve devant une courbe de demande inélastique pour ses produits dans un certain intervalle au-dessus du « prix concurrentiel », pris comme égal à celui fixé par son voisin concurrent ? Ne pouvons-nous pas dire ceci même si nous accordons qu'il n'y a « aucune atteinte à la souveraineté du consommateur » dans ses actes, car ils sont dus aux goûts particuliers de ses clients ? La réponse est catégoriquement *non*.

La raison en est que l'économiste ne peut jamais identifier un bien à une certaine substance physique. Un *bien*, rappelons-le, est une quantité d'une chose divisible en unités homogènes. Et cette homogénéité, répétons-le, doit se trouver dans la tête des consommateurs, *pas* dans sa composition physique. Si un lait malté consommé dans un bistrot est dans l'esprit du public le même bien qu'un lait malté dans un restaurant à la mode, alors les prix seront identiques aux deux endroits. Par ailleurs, nous avons vu que le consommateur n'achète pas seulement un bien physique, *mais tous les attributs d'une chose*, y compris son nom, son emballage et l'atmosphère au sein de laquelle il est consommé. Si la plupart des consommateurs font suffisamment de différence entre la nourriture consommée au restaurant et celle consommée au bistrot, de telle sorte qu'un prix plus élevé peut être pratiqué dans l'un des deux cas, alors la nourriture *est* un bien différent dans chacun des deux endroits. Un lait consommé au restaurant devient, pour une grande partie des consommateurs, un *bien différent* du lait consommé au bistrot. Une situation identique se rencontre pour les marques : même quand une minorité de consommateurs considèrent effectivement diverses marques comme étant « de fait » le même bien. Tant que la majorité les considère comme tels, ils *sont* des biens différents et leurs prix le seront aussi. De même, les biens peuvent être physiquement différents, tant qu'ils sont considérés par les consommateurs comme identiques ils *sont* un seul et même bien.⁵⁵

La même analyse s'applique dans le cas de l'emplacement. Quand les consommateurs de la cinquième rue considèrent les provisions achetées dans une épicerie de la cinquième rue comme un bien suffisamment préférable à celles achetées dans l'épicerie de la quatrième rue, de sorte qu'ils sont prêts à payer plus cher plutôt que de marcher un peu plus, *alors les deux deviennent des biens différents*. Dans le cas de l'emplacement, il y aura toujours une tendance à différencier les deux biens mais ceci sera très souvent sans importance pour le marché. Car un consommateur peut préférer, et préférera presque toujours, les biens vendus dans une épicerie en bas de chez lui à ceux d'une épicerie située un peu plus loin. Mais sa préférence ne sera *pas assez grande* pour lui faire accepter des prix plus élevés dans la première. Si la majorité des consommateurs partent acheter leurs provisions en cas de montée du prix des provisions dans la première épicerie, *les deux représenteront le même bien sur le marché*. Et c'est l'action sur le marché, l'action réelle, à laquelle nous devons nous intéresser. Pas aux évaluations pures sans signification. Dans la praxéologie, nous ne nous intéressons qu'aux pré-

⁵⁵ Voir la référence à Abbot, *op. cit.*, dans la note 28, plus haut.

férences qui conduisent à des *choix réels* et qui sont donc démontrées par eux, pas aux préférences en elles-mêmes.

Un bien ne peut pas être défini en tant que tel indépendamment des préférences des consommateurs du marché. Un article d'épicerie peut être plus cher dans la cinquième rue que dans la quatrième rue pour les consommateurs de la cinquième rue. Si tel est le cas, ce sera parce que le premier sera un bien différent pour les consommateurs. De la même façon, le ciment de Rochester coûte plus aux consommateurs de Rochester que le ciment d'Albany à *Albany*, mais il s'agit de deux biens différents en vertu de leur différence de lieu. Et il n'y a aucun moyen de déterminer si le prix à Rochester ou dans la cinquième rue sont des « prix de monopole » ou des « prix concurrentiels », ni de déterminer quel serait le « prix concurrentiel. » Il ne pourrait certainement pas s'agir du prix pratiqué ailleurs par une autre entreprise car les prix concerneraient véritablement des biens différents. Il n'existe pas de critère théorique qui permette de distinguer pour des sites donnés le simple revenu dû au lieu du prétendu revenu « monopolistique. »

Il y a une autre raison pour abandonner toute théorie du prix de monopole géographique. Si tous les lieux ont une valeur purement spécifique liée à l'emplacement, il n'y a aucun sens à énoncer qu'ils rapportent une « rente de monopole. » Car le prix de monopole, selon la théorie, ne peut être établi qu'en vendant moins d'un bien et en permettant ainsi un prix plus élevé. Mais *toutes* les propriétés liées à l'emplacement d'un site ont une qualité différente parce qu'elles changent avec le lieu. Et il ne peut par conséquent pas y avoir de restriction des ventes à une *partie* d'un site. Soit un site est productif, soit il est inutilisé. Mais les sites inutilisés sont nécessairement à un endroit différent des sites productifs et restent au repos parce que *leur productivité est inférieure*. Ils sont au repos parce qu'ils sont sous-marginaux, et non pas parce qu'il s'agirait de portions d'un certain bien homogène mises à l'écart de façon « monopolistique. »

Le théoricien du prix de monopole géographique est ainsi réfuté, quelle que soit le chemin qu'il emprunte. S'il a une définition limitée du monopole géographique (au sens de la définition 1) et la réserve à des exemples comme celui de Rochester et d'Albany, il ne pourra jamais établir de critère pour définir le prix de monopole, car une autre entreprise pourrait s'installer à Rochester, soit effectivement soit potentiellement, pour éliminer tout profit lié à l'emplacement que toucherait la première entreprise. Les prix de cette dernière ne peuvent pas être comparés avec ceux de ses concurrents parce qu'ils vendent des biens différents. Si le théoricien adopte la définition étendue du prix de monopole géographique — qui prendrait en compte le fait que chaque endroit dif-

fère de tous les autres — et compare des lieux situés à quelques mètres les uns des autres, il n'y a aucun sens à parler de « prix de monopole » parce que (a) le prix d'un produit à un endroit ne peut pas être précisément comparé avec un autre car il s'agit de biens différents et que (b) chaque site diffère par sa qualité d'emplacement et qu'aucun site ne peut donc être divisé conceptuellement en unités homogènes différentes — certaines pour être vendues et d'autres pour être retirées du marché. Chaque site est une unité en lui-même. Une telle division est cependant essentielle pour établir la théorie du prix de monopole.

(2) *Le monopole naturel*

L'une des cibles préférée des critiques du « monopole » est le prétendu « monopole naturel » ou « de service public », pour lequel « la concurrence n'est naturellement pas possible. » Comme cas typique on cite la fourniture en eau d'une ville. On prétend qu'il n'est techniquement pas possible que plus d'une seule compagnie d'approvisionnement en eau puisse offrir ses services à la ville. Aucune autre entreprise ne peut lui faire concurrence et on affirme qu'une intervention spéciale est nécessaire pour empêcher un prix de monopole.

En premier lieu, un tel « monopole dû aux limites spatiales » n'est qu'un cas particulier où seule une entreprise est rentable dans un domaine. Combien d'autres entreprises seront rentables pour un domaine de production quelconque est une question institutionnelle et dépend de données concrètes : niveau de demande des consommateurs, type du produit vendu, productivité physique des procédés, offre et prix des facteurs, prévisions des entrepreneurs, etc. Les limites spatiales peuvent ne pas avoir d'importance. Comme dans le cas des épiciers, elles peuvent conduire aux « monopoles » les plus limités — monopole sur la partie du trottoir possédée par le vendeur. D'un autre côté, elles peuvent être telles que seule une entreprise puisse exister dans l'industrie. Mais nous avons vu que cela n'était pas pertinent : « monopole » est une appellation sans aucun sens s'il n'y a pas de prix de monopole et, redisons-le, il n'y a pas de moyen de déterminer si le prix pratiqué pour un bien est un « prix de monopole » ou non. Et ceci s'applique en *toute* circonstance, y compris pour une entreprise de téléphonie couvrant toute une nation, pour une compagnie locale de distribution de l'eau ou pour un joueur de base-ball extraordinaire. Toutes ces personnes ou entreprises auront un « monopole » dans leur « industrie. » Et dans tous ces cas, la dichotomie entre « prix de monopole » et « prix concurrentiel » reste illusoire. De plus, il n'y a pas de fondement rationnel qui permette de préserver une sphère séparée pour les « biens publics » et de les soumettre à des tracasseries spéciales. Une industrie « d'utilité publique » ne diffère conceptuellement en rien d'une autre et il n'existe aucune méthode non arbitraire à

l'aide de laquelle nous puissions désigner comme « de service public » certaines industries alors que les autres ne le seraient pas.⁵⁶

En aucun cas, par conséquent, il n'est possible de distinguer conceptuellement un « prix de monopole » d'un « prix concurrentiel » sur le marché. *Tous* les prix du marché libres sont concurrentiels.⁵⁷

4. Les syndicats

A. Restreindre le prix du travail

On pourrait affirmer que les syndicats, en exigeant des salaires plus élevés sur le marché libre, obtiennent des prix de monopole identifiables. Car deux situations différentes *identifiables* se présentent alors : (a) celle où les individus vendent leur travail eux-mêmes et (b) celle où ils sont membres de syndicats qui négocient leur travail pour eux. De plus, il est clair qu'alors que les cartels, pour réussir, doivent être économiquement plus efficaces à servir le consommateur, une telle justification ne peut

⁵⁶ Sur la doctrine du « monopole naturel » appliquée à l'industrie de l'électricité, voir Dean Russel, *The TVA Idea* (Irvington-on-Hudson: Foundation for Economic Education, 1949), pp. 79–85. Pour une excellente discussion de la régulation des services publics, voir Dewing, *op. cit.*, I, pp. 308–368.

⁵⁷ Voir Mises : « Les prix sont un phénomène de marché. [...] Ils résultent d'une configuration de fait des données du marché, des actions et réactions des membres d'une société de marché. Il est vain de supputer ce que les prix auraient été si certains de leurs déterminants avaient été autres. [...] Il est tout aussi vain de cogiter sur ce que les prix devraient être. Chacun est heureux quand le prix de ce qu'il désire acheter baisse, et quand le prix des articles qu'il veut vendre augmente. [...] Tout prix dégagé sur un marché est le résultat nécessaire du jeu mutuel des forces qui opèrent, à savoir l'offre et la demande. Celle que soit la configuration du marché qui a engendré ce prix, par rapport à elle le prix est toujours adéquat, authentique, réel. Il ne peut être plus haut si aucun enchérisseur ne se présente pour offrir un prix plus élevé, il ne peut être plus bas si aucun vendeur n'est disposé à livrer pour un prix moindre. Il n'y a que l'intervention de telles gens, disposés à acheter ou à vendre, qui puisse modifier le prix. L'économie [...] ne développe point de formules qui permettraient à quelqu'un de calculer un prix « correct » différent de celui qui s'établit au marché par l'interaction des acheteurs et vendeurs. [...] Cela vaut également pour les prix de monopole. [...] *[I]l n'est point « d'enquêtes d'experts » ni de cogitations de cabinet qui puissent découvrir un autre prix où l'offre et la demande pourraient s'équilibrer.* L'échec de toutes les expériences par lesquelles on a tenté de résoudre le problème du monopole d'espace limité en matière de services publics prouve clairement cette vérité. » (Mises, *Human Action*, pp. 392–394 [pp. 415–417 pour la traduction], italiques ajoutées)

pas être trouvée pour les syndicats. Comme c'est toujours le travailleur individuel qui travaille, et comme l'efficacité de l'organisation vient de la direction payée pour cela se syndiquer n'améliore *jamais* la productivité du travail d'un individu.

Il est vrai qu'un syndicat conduit à une situation identifiable. Il est cependant *faux* de dire que le taux de salaire syndical est un prix de monopole.⁵⁸ Car la caractéristique d'un monopoleur est précisément de monopoliser un facteur ou un bien. Pour obtenir un prix de monopole, il ne vend qu'une partie de son stock et *s'abstient* de vendre l'autre partie, parce que vendre une plus faible quantité fait monter les prix sur une courbe de demande inélastique. La caractéristique unique du travail dans une société libre, toutefois, est qu'elle ne *peut pas* être monopolisée. Chaque individu se possède lui-même et ne peut pas appartenir à un autre individu ou à un groupe. Par conséquent, en ce qui concerne le travail, aucun homme ou aucun groupe ne peut posséder le stock total de travail et en retenir une partie hors du marché. Chaque homme est son propre propriétaire.

Appelons P le stock total du produit d'un monopoleur. Lorsqu'il garde W unités afin d'obtenir un prix de monopole pour $P-W$, l'augmentation de revenu obtenue pour $P-W$ doit plus que compenser la perte de revenu subie en ne vendant pas W . L'action d'un monopoleur est toujours limitée par la perte de revenu liée à la quantité retirée de la vente. Mais cette limitation ne s'applique pas dans le cas des syndicats. Comme chaque homme se possède, les offreurs « retirés du marché » sont des *personnes différentes* de celles qui obtiennent des revenus accrus. Si un syndicat, d'une façon ou d'une autre, obtient un prix plus élevé que ses membres ne recevraient en vendant individuellement leur travail, son action n'est *pas* contrebalancée par la perte de revenue subie par les travailleurs « retirés du marché. » Si un syndicat obtient des taux de salaire plus élevés, certains travailleurs gagnent plus tandis que d'autres sont exclus du marché et perdent le revenu qu'ils auraient pu

⁵⁸ Le premier à avoir souligné l'erreur du discours habituel du « monopole sur les salaires » des syndicats fut le professeur Mises. Voir sa brillante analyse dans *Human Action*, pp. 373-374 [*L'Action humaine*, pp. 395-397]. Voir aussi P. Ford, *The Economic of Collective Bargaining* (Oxford : Basil Blackwell, 1958), pp. 35-40. Ford réfute aussi la thèse soutenue par la récente « école de Chicago » selon laquelle les syndicats rendraient un service en tant que vendeurs de travail : « Un syndicat ne produit pas lui-même, ni ne vend d'article ou de travail, ni ne reçoit de paiement pour cela [...] Il peut plus précisément être décrit comme [...] fixant les salaires et les autres conditions dans lesquelles ses membres ont le droit de vendre leur services à des employeurs individuels. » *Ibid.*, p. 36.

obtenir. Un prix plus élevé (pour le taux salarial) de ce genre est appelé un *prix de restriction*.

Quel que soit le critère retenu, un prix de restriction est « pire » qu'un « prix de monopole. » Comme le syndicat restrictionniste n'a pas à se soucier des travailleurs exclus du marché et ne perd aucun revenu de cette exclusion, l'action de restriction n'est pas limitée par l'élasticité de la demande de travail. En effet, les syndicats n'ont besoin que de maximiser le revenu net des membres qui *travaillent* ou, en fait, qui font partie de la bureaucratie syndicale elle-même.⁵⁹

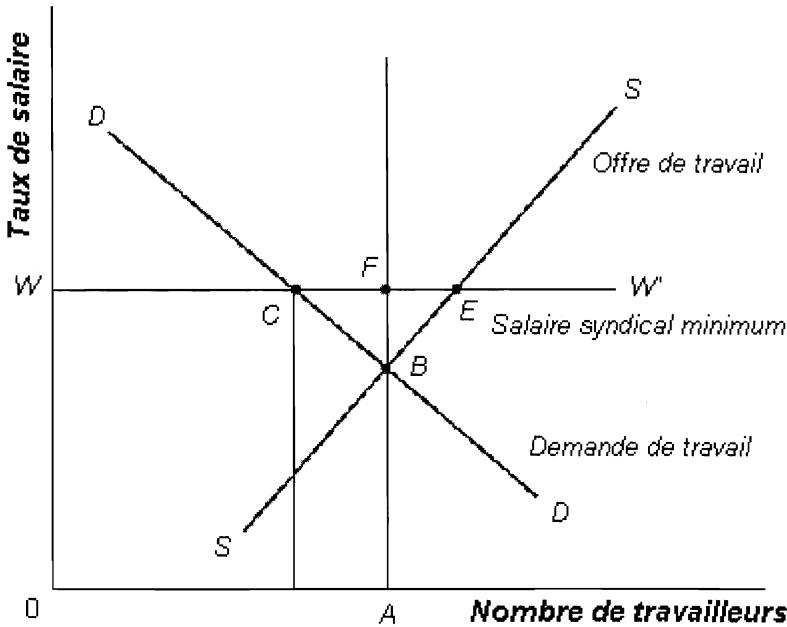


Figure 69 : Formation d'un taux de salaire de restriction

⁵⁹ On peut obtenir un prix de restriction, plutôt qu'un prix de monopole, parce que le nombre de travailleurs est tellement important relativement au nombre d'heures possibles de travail d'un travailleur individuel, que ce dernier paramètre peut être ignoré. Si, cependant, l'offre totale de travail était initialement limitée à quelques personnes, alors un taux de salaire obligatoire plus élevé diminuerait le nombre d'heures achetées aux travailleurs ayant un emploi, à un point tel peut-être que le prix de restriction se révélerait non profitable pour eux. Il serait alors approprié de parler de *prix de monopole*.

Comment un syndicat obtient-il un tel prix ? La figure 69 nous le montre. La courbe de demande concerne un facteur du travail dans une industrie. *DD* est la courbe de demande de travail dans l'industrie, *SS* la courbe d'offre. Les deux courbes sont données pour le nombre de travailleurs en abscisse et le taux de salaire en ordonnée. A l'équilibre du marché, l'offre de travailleurs proposant leur travail dans l'industrie coupera la demande de travail pour un nombre *OA* de travailleurs et un taux de salaire *AB*. Supposons maintenant qu'un syndicat entre en jeu sur ce marché du travail et qu'il décide que ses membres réclameront un taux de salaire plus élevé que *AB*, disons *OW*. Ce que font les syndicats, en fait, c'est d'insister sur un certain taux de salaire minimum en dessous duquel ils refusent de travailler dans cette industrie.

L'effet de la décision syndicale est de déplacer la courbe d'offre de travail disponible dans l'industrie vers la droite horizontale correspondant au taux de salaire *WW'*, qui monte de façon à couper la courbe *SS* en *E*. Le prix minimum du travail de réserve dans cette industrie a augmenté et ceci pour tous les travailleurs, de telle sorte qu'il n'existe plus de travailleurs offrant des prix de réserve plus bas et qui seraient prêts à travailler pour moins. Avec une courbe d'offre se déplaçant vers *WE*, le nouveau point d'équilibre sera *C* au lieu de *B*. Le nombre de travailleurs employés sera *WC* et le taux de salaire *OW*.

Le syndicat a ainsi réussi à mettre en place un taux de salaire de restriction. Celui-ci peut être obtenu quelle que soit l'allure de la courbe de demande, sous la seule hypothèse qu'elle soit décroissante. Elle l'est à cause de la VAPM [Valeur Actualisée du Produit Marginal] décroissante d'un facteur et de l'utilité marginale décroissante du produit. Mais un sacrifice a été fait — plus précisément, il y a désormais moins de travailleurs employés, d'une quantité *CF*. *Que leur arrive-t-il ?* Ces travailleurs licenciés sont les principaux perdants de la procédure. Comme le syndicat représente les travailleurs restants, il n'a pas à se soucier, comme devrait le faire un monopoleur, du sort de ces individus. Ils devront, au mieux, partir (c'est possible car le travail est un facteur non spécifique) pour une autre industrie — non syndiquée. Toutefois, le problème est qu'ils sont moins adaptés à cette nouvelle industrie. Le fait qu'ils étaient dans l'industrie désormais syndiquée signifie que leur VAPM était plus élevée dans cette industrie que dans celle vers laquelle ils doivent se replier. Leur taux de salaire y sera par conséquent plus faible. De plus, leur entrée dans cette autre industrie fera baisser les salaires des travailleurs y étant déjà.

En résumé, et au mieux, un syndicat ne peut obtenir un taux de salaire de restriction plus élevé pour ses membres qu'au prix d'une baisse des taux de salaire des autres travailleurs de l'économie. Les efforts de pro-

duction de l'économie sont également altérés. Mais en outre, plus le champ d'action syndicale et le restrictionnisme sont importants dans l'économie, plus il sera difficile pour les travailleurs de changer d'endroit et de métier afin de trouver un havre de paix non syndiqué où travailler. Et la tendance sera de plus en plus à ce que les travailleurs écartés restent de façon permanente ou quasi permanente au chômage, désirant ardemment travailler mais incapables de trouver les occasions d'un emploi non soumis à la restriction. Plus l'influence du syndicalisme est grande, plus un chômage de masse permanent aura tendance à se développer.

Les syndicats essaient d'éliminer autant que possible les « échappatoires » du non syndicalisme, de fermer les portes de sortie où les travailleurs déçus peuvent trouver un emploi. Ceci s'appelle « mettre fin à la concurrence injuste du travail non syndiqué à bas salaire. » Un contrôle syndical et un restrictionnisme universels signifieraient un chômage permanent, croissant toujours en proportion du degré avec lequel les syndicats exercent leurs restrictions.

Un mythe courant veut que seuls les syndicats « corporatifs » à l'ancienne, qui limitent délibérément leur association professionnelle à des métiers très qualifiés comprenant assez peu de membres, peuvent restreindre l'offre de travail. Ils maintiennent souvent des standards exigeants d'appartenance à la corporation et mettent en place des dispositifs nombreux pour diminuer l'offre de travail potentielle. Cette restriction directe de l'offre rend sans aucun doute plus facile l'obtention de salaires élevés pour les travailleurs restants. Mais c'est une grande erreur de croire que les nouveaux syndicats « industriels » ne peuvent pas limiter l'offre. Le fait qu'ils accueillent autant de membres que possible dans une industrie cache leur politique de restriction. Le point crucial est que les syndicats insistent pour faire respecter un taux de salaire minimum plus élevé que ne pourrait en obtenir un facteur du travail donné sans action syndicale. En agissant ainsi, comme nous le voyons sur la figure 69, ils font obligatoirement baisser le nombre de personnes qu'un employeur peut embaucher. Et la conséquence de leur politique est donc de limiter l'offre de travail, alors qu'au même moment ils affirment pieusement être globaux et démocratiques, au contraire des « aristocrates » snobs des syndicats corporatifs.

En réalité, le syndicalisme industriel a des conséquences plus dévastatrices que le syndicalisme corporatif. Car ce dernier, ayant une portée réduite, ne modifie et n'abaisse les salaires que d'un petit nombre de travailleurs. Les syndicats industriels, plus grands et plus généraux, diminuent les salaires et déplacent les travailleurs sur une grande échelle et,

ce qui est encore plus important, peuvent causer un chômage de masse permanent.⁶⁰

Il existe une autre raison pour laquelle un syndicat ouvertement restrictif causera moins de chômage qu'un syndicat plus souple. Le syndicat qui limite le nombre de ses membres donne en effet un avertissement clair aux travailleurs qui espèreraient entrer dans l'industrie en leur faisant comprendre que l'adhésion au syndicat est barrée. Il s'ensuit que ces travailleurs chercheront ailleurs, où ils pourront trouver un emploi. Mais supposons que le syndicat soit démocratique et ouvert à tous. Dès lors, on peut décrire ses activités à l'aide de la figure 69 : il obtient un taux de salaire plus élevé *OW* pour ses membres. Mais un tel salaire, comme on le voit sur la courbe *SS*, attire plus de travailleurs dans l'industrie. En d'autres mots, alors que *OA* travailleurs étaient employés au salaire précédent *AB* (sans syndicat), le syndicat a gagné un salaire *OW*. A ce salaire, seuls *WC* travailleurs peuvent être utilisés dans cette industrie. Mais, ce salaire *attire plus* de travailleurs qu'auparavant, en fait *WE*. Le résultat, c'est qu'au lieu de n'avoir que *CF* travailleurs au chômage à cause de la politique restrictive du syndicat, c'est *CE* qui seront sans emploi dans cette industrie, c'est-à-dire davantage.

Ainsi, un syndicat ouvert n'a pas la vertu du syndicat fermé — le rejet rapide des travailleurs écartés de l'industrie syndiquée. Au contraire, il attire encore plus de travailleurs *vers* l'industrie, aggravant et gonflant ainsi le niveau de chômage. Avec cette déformation des signaux du marché, il faudra beaucoup plus de temps pour que les travailleurs se rendent compte qu'il n'y a pas d'emplois disponibles dans cette industrie. Plus l'étendue des syndicats ouverts est grande dans l'économie, plus grande sera la différence entre les salaires du marché et ceux obtenus suite à la restriction, plus grave sera le problème du chômage.

Le chômage et la mauvaise utilisation du travail, causés par des taux de salaire de restriction, ne sont pas nécessairement directement visibles. Une industrie peut, par exemple, être particulièrement rentable et prospère, que ce soit à cause de la hausse de la demande des consommateurs pour le produit ou en raison d'une innovation abaissant les coûts de production. Sans syndicat, l'industrie se développerait et emploierait plus de travailleurs en réponse aux nouvelles conditions du marché. Mais si un syndicat vient imposer un taux de salaire de restriction, il se peut qu'il n'en résulte aucun licenciement des travailleurs existants déjà dans l'industrie ; en revanche, ce comportement empêche le développement de l'industrie en réponse aux exigences de la demande des consommateurs et des conditions du marché. En résumé, le syndicat détruit ici des

⁶⁰ Cf. Mises, *Human Action*, p. 764 [*L'Action humaine*, pp. 809-810].

emplois *potentiels* et impose une mauvaise allocation de la production en empêchant l'expansion. Il est vrai que, sans syndicat, l'industrie ferait monter les salaires via le *processus* d'expansion ; mais si les syndicats imposent des salaires plus élevés dès le départ, l'expansion ne se produira pas.⁶¹

Certains adversaires du syndicalisme vont jusqu'à soutenir que les syndicats ne peuvent *jamaïs* être un phénomène du marché libre et sont toujours des institutions « monopolistiques » ou coercitives. Bien que ce puisse être le cas dans la pratique, ce n'est pas *forcément* vrai. Il est fort possible que des syndicats surgissent sur un marché libre et même y obtiennent des taux de salaire de restriction.

Comment peuvent-ils y arriver ? La réponse se trouve en considérant les travailleurs écartés. Le problème clé est le suivant : pourquoi ces travailleurs se laissent-ils mettre à l'écart par le salaire minimum syndical *WW'* ? Comme ils souhaitaient travailler pour moins auparavant, pourquoi acceptent-ils désormais humblement d'être virés et d'avoir à chercher un emploi moins rémunérateur ? Pourquoi certains restent-ils satisfaits de continuer dans une poche quasi permanente de chômage, en attendant d'être mis à la porte quand les salaires seront trop élevés ? La seule réponse, en l'absence de coercition, est qu'ils placent haut sur leur échelle de valeur le but de *ne pas faire concurrence aux salaires du syndicat*. Les syndicats, naturellement, font tout pour persuader les travailleurs, syndiqués ou non, tout comme le public général, de croire dur comme fer dans le péché que représenterait le fait d'accepter un salaire inférieur au tarif syndical. On peut le voir très clairement dans les situations où les membres du syndicat refusent de continuer à travailler dans une entreprise pour un salaire inférieur à un certain minimum (ou dans des conditions de travail différentes). Cette situation est connue sous le nom de *grève*. La chose la plus curieuse à propos de la grève est le fait que les syndicats ont réussi à répandre dans la société la croyance selon laquelle les grévistes continueraient « en réalité » toujours de travailler pour l'entreprise, même s'ils *refusent* délibérément et fièrement de le

⁶¹ Voir Charles E. Lindblom, *Unions and Capitalism* (New Haven : Yale University Press, 1949), pp. 78 et suivantes, 92-97, 108, 121, 131-132, 150-152, 155. Voir aussi Henry C. Simons, « Some Reflections on Syndicalism » in *Economic Policy for a Free Society* (Chicago : University of Chicago Press, 1948), pp. 131 et suivante, 139 et suivantes ; Martin Bronfenbrenner, « The Incidence of Collective Bargaining » *American Economic Review, Papers and Proceedings* (mai, 1954), pp. 301-302 ; Fritz Machlup, « Monopolistic Wage Determination as a Part of the General Problem of Monopoly » in *Wage Determination and the Economics of Liberalism* (Washington D.C. : Chamber of Commerce of the United States, 1947), pp. 64-65.

faire. La réponse naturelle de l'employeur, bien sûr, est de se tourner ailleurs et d'embaucher des travailleurs qui *désirent* travailler dans les conditions offertes. Pourtant, les syndicats ont eu un succès remarquable dans la diffusion de l'idée que celui qui accepte une telle offre — le « briseur de grève » — représente la pire forme de vie humaine.

Dès lors, dans la mesure où les travailleurs non syndiqués se sentent honteux ou coupables de « briser une grève » ou d'entreprendre d'autres façons de concurrencer les salaires syndicaux, les employés écartés et les chômeurs décident de leur propre destin. En effet, ils se dirigent volontairement vers des emplois moins rémunérateurs et moins satisfaisants, et restent *volontairement* au chômage pendant de longues périodes. Ce chômage est volontaire parce qu'il résulte de leur acceptation volontaire de cette mystique qui leur demande de « ne pas passer outre le piquet de grève » et de ne pas être un jaune.

L'économiste en tant qu'économiste n'a rien à opposer à un homme qui en vient volontairement à la conclusion qu'il est plus important de préserver la solidarité syndicale que d'avoir un emploi satisfaisant. Il y a à l'évidence d'innombrables travailleurs qui ne se rendent pas compte que leur refus de briser la grève, leur « fidélité au syndicat », les conduit à la perte de leur emploi et à leur maintien au chômage. Ils ne le comprennent pas parce que ceci réclame de connaître une chaîne de raisonnement praxéologique (telle que nous l'avons menée ici). Le consommateur qui achète des services pour en jouir directement n'a pas besoin d'être éclairé par les économistes : un long raisonnement ne lui sert à rien pour savoir si ses habits, sa voiture ou sa nourriture lui plaisent ou lui rendent service. Il peut voir de ses propres yeux si le bien lui convient. De même, le capitaliste-entrepreneur n'a pas besoin d'un économiste pour lui dire quelles actions seront rentables ou non. Il peut le voir et le vérifier grâce au système des pertes et des profits. Mais pour saisir les conséquences des actes sur le marché de l'intervention gouvernementale ou de l'activité syndicale, la connaissance de la praxéologie est nécessaire.⁶²

L'économie ne peut pas trancher par elle-même sur des jugements éthiques. Mais pour que quelqu'un puisse faire des jugements éthiques de manière rationnelle, il faut qu'il connaisse les conséquences des différents choix alternatifs de l'action. En ce qui concerne l'intervention du gouvernement ou l'action syndicale, l'économie permet de connaître ces conséquences. La connaissance de l'économie est donc nécessaire, quoique non suffisante, pour effectuer un jugement éthique rationnel dans ces

⁶² Voir Murray N. Rothbard, « Mises' "Human Action" : Comment » *American Economic Review* (mars 1951), pp. 183–184.

domaines. En ce qui concerne les syndicats, les conséquences de leurs activités (par exemple le fait d'être destitués ou mis au chômage, pour soi-même ou pour d'autres) seraient jugées malheureuses par la plupart des gens, s'ils les découvraient. Ainsi, il est certain que lorsque la connaissance de ces conséquences se répandra, il se trouvera bien moins de personnes favorables aux syndicats ou hostiles aux concurrents non syndiqués.⁶³

De telles conclusions seront renforcées quand les gens apprendront une autre conséquence de l'activité des syndicats : l'augmentation des coûts de production pour les firmes d'une industrie qui suit l'instauration d'un salaire de restriction. Ceci veut dire que les firmes marginales de cette industrie — celles qui ne rapportent qu'une faible rente aux entrepreneurs — seront éliminées des affaires car leurs coûts auront dépassé leur prix le plus profitable sur le marché — le prix qui avait *déjà* été atteint. Leur éviction du marché et l'augmentation générale des coûts moyens dans l'industrie signifient une baisse générale de la productivité et de la production, et donc une perte pour les consommateurs.⁶⁴ Licenciements et chômage, bien entendu, ont aussi un impact sur le niveau de vie général des consommateurs.

Les syndicats ont d'autres conséquences économiques importantes. Ils ne sont pas des organisations *productives* : ils ne travaillent pas pour les capitalistes afin d'améliorer la production.⁶⁵ Au contraire, ils essaient de persuader les travailleurs qu'ils pourraient améliorer leur sort aux dépens de leur employeur. Il en résulte qu'ils essaient autant que possible d'établir une réglementation du travail qui s'oppose aux instructions de la direction. Ces règlements reviennent à empêcher la direction d'utiliser les travailleurs et les équipements comme il lui semble profitable. En d'autres termes, au lieu d'accepter de se soumettre aux ordres de la direction en échange de sa paye, le travailleur veut désormais établir non seulement un salaire minimum mais aussi un règlement du travail sans lequel il refuse de travailler. L'effet de ce règlement est de *réduire la productivité marginale de tous les autres travailleurs syndiqués*. La baisse de valeur du produit marginal a un double résultat : (1) il en résulte une échelle de salaires de restriction avec ses diverses conséquences, car la valeur du produit marginal a baissé alors que le syndicat in-

⁶³ Ceci est également vrai, et de façon encore plus flagrante, pour comprendre l'effet des mesures de l'intervention du gouvernement sur le marché. Voir le chapitre 12 du présent ouvrage.

⁶⁴ Voir James Birks, *Trade Unionism in Relation to Wages* (Londres, 1897), p. 30.

⁶⁵ Voir James Birks, *Trade's Unionism : A Criticism and a Warning* (Londres, 1894), p. 22.

siste pour que le taux de salaire reste le même ; (2) les consommateurs y perdent en raison d'une baisse générale de la productivité et des niveaux de vie. Des lois de restriction du travail diminuent ainsi également la production. Tout ceci est cependant parfaitement compatible avec une société de souveraineté individuelle, pourvu évidemment qu'aucune force ne soit employée par le syndicat.

Défendre l'idée d'une abolition par la force de la réglementation du travail impliquerait un véritable esclavage des travailleurs vis-à-vis des diktats du consommateur catallactique. Mais, répétons-le, il est certain que la connaissance des diverses conséquences de l'activité syndicale affaiblirait grandement l'adhésion volontaire de nombreux travailleurs (ou autres) à la mystique du syndicalisme.⁶⁶

Les syndicats sont donc théoriquement compatibles avec un marché libre pur. Mais dans la réalité il est évident pour tout observateur compétent qu'ils acquièrent presque tous leurs pouvoirs par l'exercice de la force, plus précisément de la force contre les briseurs de grève et contre la propriété des employeurs. Ils bénéficient presque toujours d'une impunité implicite pour utiliser la violence contre les « jaunes ». La police reste habituellement « neutre » quand les briseurs de grèves sont molestés ou accuse ces derniers d'avoir « provoqué » ces attaques. Il est clair que peu de gens prétendront qu'instituer un piquet de grève est une simple méthode de publicité destinée aux passants. Ces sujets, toutefois, restent des questions empiriques plus que théoriques. Au plan théorique, nous pouvons dire qu'il est possible d'avoir des syndicats sur un marché libre, bien que nous pouvons empiriquement douter de l'étendue qu'ils y auraient.

Sur le plan analytique, nous pouvons dire que lorsque les syndicats sont autorisés à utiliser la violence, l'État (ou toute autre agence chargée

⁶⁶ Nous pouvons ne nous occuper ici que des conséquences catallactiques directes du syndicalisme. Ce dernier a également d'autres conséquences que beaucoup considèrent comme encore plus déplorables. La principale est de réunir dans un groupe unique le compétent et l'incapable. Les règles de l'ancienneté sont, par exemple, une disposition favorite des syndicats. Elles mettent en pratique des salaires de restriction élevés pour les travailleurs les moins aptes et abaisse la productivité de tous. Mais elles *réduisent* aussi les salaires des plus capables — ceux qui doivent rester prisonniers de la progression abrutissante à l'ancienneté pour leurs promotions. Cette règle de l'ancienneté diminue aussi la mobilité des travailleurs et crée un type de servage industriel en établissant des droits acquis sur les emplois, selon le temps qu'y ont passé les employés. Cf. David McCord Wright, « Regulating Unions » in Bradley, *op.cit.*, pp. 113–121.

de faire appliquer la loi) a implicitement délégué ce pouvoir aux syndicats. Ils sont alors devenus des « États privés. »⁶⁷

Nous avons étudié, dans cette partie, les conséquences de l'obtention par les syndicats d'un prix de restriction. Ceci ne veut néanmoins pas dire que les syndicats obtiennent *toujours* de tels prix lors des négociations collectives. En fait, comme les syndicats ne possèdent pas les travailleurs et ne vendent donc pas leur travail, les négociations collectives avec les syndicats constituent une substitution artificielle aux résultats paisibles de la « négociation individuelle » sur le marché du travail. Alors que les taux de salaires d'un marché du travail non syndiqué tendent toujours vers l'équilibre d'une manière calme et harmonieuse, la négociation collective laisse les négociateurs avec peu ou pas de méthodes pour les guider vers ce que serait un niveau de salaire adéquat. Même si les deux parties essaient de *trouver* le salaire du marché, aucune d'elles ne peut dire qu'un accord salarial donné est trop haut, trop bas ou à peu près correct. De plus, presque sans exceptions, le syndicat n'*essaie* pas de découvrir le prix du marché mais cherche à imposer divers « principes » arbitraires de détermination des salaires, comme « suivre le coût de la vie », un « salaire décent », une « progression équivalente » à celle d'un travail comparable dans d'autres entreprises ou industries, une augmentation de « productivité » moyenne annuelle, « des écarts salariaux justes », etc.⁶⁸

B. Une critique de certains arguments en faveur des syndicats

(1) L'indétermination⁶⁹

L'une des réponses préférées des défenseurs des syndicats à l'analyse ci-dessus est la suivante : « Oh, tout ceci est très beau, mais vous oubliez l'indétermination des salaires. Les taux de salaire sont déterminés par la productivité marginale à l'intérieur d'une *zone* plutôt qu'en un point. Et les syndicats ont une occasion de négocier collectivement à l'intérieur de cette zone sans qu'il en résulte tous ces effets effectivement déplaisants que sont le chômage et le rejet de travailleurs vers des emplois moins payés. » Il est curieux que de nombreux auteurs utilisent sans problème une analyse rigoureuse des prix jusqu'à ce qu'ils s'occupent des salaires,

⁶⁷ Ceux qui étudient les syndicats ont presque toujours ignoré l'usage systématique de la violence par les syndicats. Pour une exception bienvenue, voir Sylvester Petro, *Power Unlimited* (New York : Ronald Press, 1959). Voir aussi F.A. Hayek, « Unions, Inflation, and Profits » *op.cit.*, p. 47.

⁶⁸ Sur la nature et les conséquences de ces divers critères de détermination des salaires, voir Ford, *op.cit.*, pp. 85–110.

⁶⁹ Voir l'excellente critique de Hutt, *The Theory of Collective Bargaining*, *passim*.

et qu'ils soulignent alors soudainement et fortement leur indétermination et les énormes zones au sein desquelles les prix ne font pas de différences, etc.

En premier lieu, l'étendue de l'indétermination est très faible dans le monde moderne. Nous avons vu précédemment que dans une situation de troc entre deux personnes il est probable qu'il existe une grande zone d'indétermination entre le prix maximum accepté par l'acheteur pour se procurer une quantité de bien et le prix minimum auquel le vendeur est prêt à la céder. Dans cet intervalle, nous ne pouvons déterminer le prix qu'au cours du marchandage. Toutefois, c'est justement une caractéristique de l'économie monétaire moderne que d'avoir réduit toujours et encore ces intervalles, jusqu'à ce qu'ils perdent leur importance. L'intervalle n'existe qu'entre les « paires marginales » de vendeurs et d'acheteurs. Et *la zone d'indétermination se rétrécit constamment lorsque le nombre de gens et d'alternatives augmentent sur le marché*. La croissance de la civilisation entraîne donc toujours la réduction de l'importance des indéterminations.

En deuxième lieu, il n'y a aucune raison pour laquelle la zone d'indétermination serait plus grande pour le marché du travail que pour le marché de tout autre bien.

En troisième lieu, supposons qu'il existe *effectivement* une telle zone pour le marché du travail. Et supposons qu'il n'y ait pas de syndicat. Ceci veut dire qu'il existe un certain intervalle, dont on peut dire que la largeur est égale à un intervalle de valeur actualisée du produit marginal du facteur. Ceci, entre parenthèses, est bien moins probable que l'existence d'un intervalle pour un bien de consommation, car dans le premier cas il y a un montant spécifique, une VAPM, à estimer. Or, le *maximum* de la zone hypothétique est le point le plus élevé auquel le salaire égale la VAPM. Maintenant, la concurrence entre les employeurs tendra à faire monter le prix du facteur précisément à ce niveau, pour lequel les profits sont éliminés. En d'autres termes, les salaires tendront à être portés au *maximum* de toute zone de VAPM.

Au lieu que les salaires soient habituellement au bas de l'intervalle, offrant aux syndicats une occasion en or pour tirer les salaires vers le haut, la vérité est à peu près le contraire. En supposant le cas très improbable pour lequel il existe une zone d'indétermination, les salaires tendront toujours à être au *sommet*, de telle sorte que la seule indétermination est vers le bas. Les syndicats n'auraient aucune latitude pour augmenter les salaires dans cette zone.

(2) *Monopsone et oligopsone*

On prétend souvent que les acheteurs de travail — les employeurs — exercent une sorte de monopole et récoltent un gain de monopole, et

qu'il n'y a donc pas de latitude offerte aux syndicats pour faire monter les taux de salaire sans pénaliser d'autres travailleurs. Toutefois, un tel « monopsonne » concernant l'achat de travail devrait comprendre tous les entrepreneurs de la société. Si tel n'est pas le cas, le travail, facteur non spécifique, pourrait alors se déplacer vers d'autres entreprises ou vers d'autres industries. Nous avons vu qu'un grand cartel ne peut pas exister sur le marché : un « monopsonne » ne peut par conséquent pas exister.

Le « problème » de « l'oligopsone » — « quelques » acheteurs de travail — est un faux problème. Tant qu'il n'y a pas de monopsonne, les employeurs en concurrence tendront à faire monter les salaires jusqu'à ce que ces derniers atteignent leurs VAPM. Le *nombre* de concurrents n'a aucune importance : il dépend des données concrètes du marché. Plus loin, nous montrerons l'erreur de l'idée d'une concurrence « imparfaite » ou « de monopole », dont ceci n'est qu'un exemple. En résumé, le cas de « l'oligopsone » repose sur une distinction entre, d'un côté le cas d'une concurrence « pure » et « parfaite », dans laquelle l'offre de travail serait une courbe parfaitement horizontale — infiniment élastique —, et d'un autre côté le cas d'un oligopsone « imparfait » avec une offre prétendument moins élastique. En fait, comme les gens ne se déplacent pas *en masse* et tous en même temps, la courbe d'offre n'est jamais infiniment élastique et la distinction n'est pas pertinente. Seule la concurrence libre veut dire quelque chose et aucune autre dichotomie, telle que celle entre concurrence et oligopsone, ne peut être établie. De plus, la forme de la courbe d'offre ne change rien à la vérité qui veut que le travail tend à obtenir, comme tout autre facteur, sa VAPM sur le marché.

(3) *Meilleure efficacité et « effet Ricardo »*

Un argument courant en faveur des syndicats est celui qui prétend qu'ils rendent service à l'économie en forçant les employeurs à payer de plus hauts salaires. A ces salaires plus élevés, les travailleurs deviendraient plus efficaces et leur productivité marginale en serait augmentée. Si c'était vrai, toutefois, les syndicats ne seraient pas nécessaires. Les employeurs le verraient et, toujours disposés à réaliser de plus grands profits, paieraient de meilleurs salaires pour récolter plus tard les bénéfices de la prétendue productivité supérieure. La réalité, c'est que les employeurs forment souvent les travailleurs et paient des salaires plus élevés que ne le justifierait leur productivité marginale *actuelle*. Ceci afin de tirer bénéfice dans les années futures de leur productivité améliorée.

Une variante plus sophistiquée de cette thèse a été proposée par Ricardo et remise en vogue par Hayek. Cette doctrine soutient que les taux de salaire plus élevés du fait des syndicats encouragent les employeurs à remplacer le travail par des machines. Les machines ajoutées augmenteraient la quantité de capital par travailleur et la productivité marginale du

travail, compensant ainsi les taux de salaire plus élevés. L'erreur réside ici dans le fait que seule une augmentation de l'épargne peut rendre une plus grande quantité de capital disponible. L'investissement en capital est limité par le niveau de l'épargne. Les augmentations de salaires des syndicats n'augmentent pas la quantité totale de capital disponible. Il ne peut par conséquent pas y avoir d'amélioration de la productivité du travail. Au lieu de cela, la quantité potentielle de capital est *déplacée* (sans être augmentée) vers des industries autres que celles payant les hauts salaires. Et ce déplacement s'effectue vers des industries qui auraient été moins profitables sans l'action syndicale. Le fait qu'un salaire plus important déplace le capital vers l'industrie [syndiquée] n'indique pas un progrès économique, mais plutôt une tentative, qui reste toujours sans succès, de compenser une régression économique — un coût plus élevé dans la fabrication du produit. Par conséquent, le déplacement est « anti-économique. »

Une thèse apparentée consiste à dire que des salaires plus élevés pousseront les employeurs à inventer de nouvelles méthodes techniques pour rendre le travail plus efficace. A nouveau, la quantité de biens du capital est limitée par l'épargne disponible et il y a presque toujours de nombreuses occasions techniques déjà existantes qui n'attendent qu'une plus grande quantité de capital. Enfin, l'aiguillon de la concurrence et le désir du producteur de garder et d'accroître sa clientèle sont des stimulants suffisants pour augmenter la productivité de son entreprise, sans le fardeau additionnel du syndicalisme.⁷⁰

5. La théorie de la concurrence monopolistique ou imparfaite

A. Le prix concurrentiel de monopole

La théorie du prix de monopole a généralement été supplantée dans la littérature économique par les théories de la concurrence « monopolistique » ou « imparfaite. »⁷¹ Comparée à l'ancienne théorie, les nouvelles

⁷⁰ Sur l'effet Ricardo, voir Mises, *Human Action*, pp. 767–770 [*L'Action humaine*, pp. 813–815]. Voir aussi la critique détaillée de Ford, *op. cit.*, pp. 56–66, qui montre comment les pratiques syndicales ont empêché la mécanisation, en imposant des règles du travail restrictives et en agissant rapidement pour recueillir tous les gains possibles résultant d'un nouvel équipement.

⁷¹ Voir en particulier Edward H. Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition* et Mme Joan Robinson, *Economics of Imperfect Competition*. Pour une discussion lucide et une comparaison de ces deux ouvrages, voir Robert Triffin, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory* (Cambridge : Har-

ont l'avantage de proposer des critères *identifiables* pour différencier leurs catégories — telle qu'une courbe de demande parfaitement élastique pour la concurrence pure.^a Malheureusement, ces critères se révèlent être totalement fallacieux.

Au fond, la caractéristique principale des théories de la concurrence imparfaite est qu'elles défendent comme « idéal » une situation de « concurrence pure » plutôt qu'une situation de « concurrence » ou de « concurrence libre. » La *concurrence pure* se définit comme un état où la demande de chaque entreprise est *parfaitement élastique*, c'est-à-dire où la demande se présente à la firme comme étant totalement horizontale. Dans cette situation supposée parfaite, aucune entreprise ne peut avoir la moindre influence sur le prix de son produit, quelles que soient ses actions. Le prix lui est alors « donné » par le marché. Quelle que soit la quantité produite, elle pourra être et sera vendue à ce prix souverain. En général, c'est cet état du monde, ou alors cette situation sans incertitude (« la concurrence parfaite »), qui a connu les analyses les plus élaborées au cours des dernières années. Ceci est vrai à la fois pour ceux qui croient que la concurrence pure représente assez bien l'économie réelle et pour leurs adversaires, qui considèrent qu'il ne s'agit que d'un idéal à opposer à l'état « monopolistique » actuel du monde. Les deux camps se rejoignent cependant pour présenter la concurrence pure comme le système idéal du bien-être général, au contraire des diverses situations vaguement « monopoloides » qui se produisent lorsque l'on s'éloigne du monde purement concurrentiel.

La théorie de la concurrence pure est toutefois entièrement erronée. Elle envisage une situation absurde, totalement irréalisable en pratique, et qui, si elle était envisageable, serait en fait loin d'être idyllique. En premier lieu, il ne peut pas exister d'entreprise qui n'ait *aucune* influence sur son prix. Les théoriciens de la concurrence monopolistique opposent cette entreprise idéale à celles qui exercent une influence sur la détermination des prix, et qui sont donc « monopolistiques » à un certain degré. Il est pourtant évident que la courbe de demande qui se présente à une firme *ne peut pas* être partout parfaitement élastique. Elle doit décroître

vard University Press, 1940). Les différences entre les formulations « monopolistique » et « imparfaite » n'ont pas d'importance ici.

^a Il est dommage que la proposition de Daniel Villey (cf. *A la Recherche d'une doctrine économique*, Éditions Génin, 1967) de baptiser la théorie de la concurrence pure et parfaite du doux nom de « polypolopolypsone pliopolopliopsonistique » (ce qui signifie multiplicité des acheteurs et des vendeurs, et libre entrée des uns et des autres sur le marché) n'ait pas connu plus de succès. Il est à parier que les étudiants auraient vite fait de l'oublier et les enseignants de s'y référer ! NdT.

en certains points, parce qu'une augmentation de l'offre tendra à faire baisser le prix du marché. En réalité, il est clair d'après notre construction de cette courbe qu'il ne peut y avoir aucune partie de celle-ci, aussi petite soit-elle, qui soit horizontale, bien qu'il puisse exister de petites parties verticales. En établissant par agrégation la courbe de demande du marché, nous avons vu que, pour chaque prix hypothétique, les consommateurs décident d'acheter une certaine quantité. Si les producteurs essaient de vendre plus, ils devront le faire à un prix plus bas, afin d'attirer une demande supplémentaire. Même une très faible augmentation de l'offre conduira à une baisse, peut-être très faible, des prix. L'entreprise individuelle, aussi petite soit-elle, a toujours une influence perceptible sur l'offre totale. Dans l'industrie des petits producteurs de blé (le modèle implicite de la « concurrence pure »), chaque petit agriculteur contribue à une partie de la quantité totale produite : il ne peut pas y avoir de total sans la contribution de chacun. Par conséquent, chacun a une influence perceptible, même si elle est très faible. On ne peut jamais faire l'hypothèse d'une demande parfaitement élastique, même dans un tel cas. L'erreur qui consiste à croire en « l'élasticité parfaite » vient de l'usage de concepts mathématiques tels que « petit au deuxième ordre », qui permettent de supposer des quantités comme étant négligeables. Or l'économie analyse l'action humaine réelle et une telle action réelle doit toujours être menée avec des quantités discrètes et perceptibles, jamais sur des quantités « infiniment petites. »

Bien sûr, la courbe de demande de chaque petit producteur de blé est probablement très fortement, *presque* parfaitement, élastique. Et pourtant le fait qu'elle ne le soit *pas* « parfaitement » détruit tout le concept de la concurrence pure. Car comment distinguer cette situation de celle, par exemple, de la Compagnie de chocolats Hershey si la demande de cette dernière est également élastique ? Une fois qu'il accepte l'idée que toutes les courbes de demande des entreprises sont décroissantes, le théoricien de la concurrence monopolistique ne peut plus faire de distinctions analytiques supplémentaires.

Nous ne pouvons pas comparer ou classer les courbes selon leur *degré d'élasticité*, car il n'y a rien dans l'analyse de la concurrence monopolistique de Chamberlin et Robinson, ni d'ailleurs dans toute la praxéologie, qui nous permette de le faire, une fois éliminé le cas de la concurrence pure. Et ceci parce que la praxéologie ne peut pas établir de lois *quantitatives*, mais uniquement des lois *qualitatives*. En fait, le seul recours des théoriciens de la concurrence monopolistique serait de se reposer sur les concepts de courbes de demande « inélastiques » opposées à d'autres « élastiques » et ceci les ramènerait à la vieille dichotomie entre prix de monopole et prix concurrentiel. Ils devraient dire, avec les an-

ciens théoriciens du prix de monopole, que si la courbe de demande pour une entreprise présente une élasticité supérieure à l'unité au point d'équilibre, alors l'entreprise restera au prix « concurrentiel », mais que si la courbe est inélastique, le prix grimpera jusqu'à un niveau de prix de monopole. Cependant, comme nous l'avons déjà vu en détail, la dichotomie entre prix concurrentiel et de monopole est inacceptable.

Selon les théoriciens de la concurrence monopolistique, les deux responsables de l'impossibilité de la concurrence pure sont la « différenciation des produits » et « l'oligopole » (le faible nombre de firmes), où une entreprise influence le comportement des autres. Pour la première, les producteurs sont accusés de créer aux yeux du public des différences artificielles entre les produits, se taillant ainsi une part de monopole. Chamberlin avait essayé à l'origine d'établir une distinction entre les « groupes » de producteurs vendant des produits « légèrement » différenciés et les « industries » traditionnelles, rassemblant des entreprises fabriquant des produits identiques. Aucune de ces tentatives n'est acceptable. Si un producteur fabrique un produit différent de celui d'un autre producteur, alors il est une « industrie » unique : il n'existe pas de base rationnelle pour regrouper divers producteurs, particulièrement en ajoutant leurs courbes de demande. De plus, le public de consommateurs décide de la différenciation des produits d'après son échelle de valeur. Il n'y a rien « d'artificiel » là-dedans, et cette différenciation sert en fait à mieux satisfaire les désirs très variés des consommateurs.⁷² Il est bien entendu clair que Ford a un monopole sur la vente des voitures Ford. Mais il s'agit d'un « monopole » complet plus que d'une tendance « monopolistique. » Il est également difficile de voir quelle différence créerait le nombre de firmes fabriquant le même produit, particulièrement après avoir éliminé le mythe de la concurrence pure et de la parfaite élasticité. On s'est beaucoup agité sur les stratégies, la « guerre », etc. entre les oli-

⁷² Récemment, le professeur Chamberlin a accepté ce point et a étonné ses adeptes, dans une remarquable série d'articles, en répudiant le concept de concurrence pure comme idéal du bien-être. Chamberlin déclare désormais : « L'idéal du bien-être lui-même [...] est correctement décrit comme correspondant à une concurrence monopolistique [... Ceci] semble être la conséquence directe du fait de reconnaître que les êtres humains sont des individus, avec des goûts et des désirs variés et, de plus, dispersés spatialement. » Chamberlin, *Towards a More general Theory of Value*, pp. 93–94 ; voir aussi *ibid*, pp. 70–83 ; E.H. Chamberlin and J.M.Clark, « Discussion » *American Economic Review, Papers and Proceedings* (mai 1950), pp. 102–104 ; Hunter, *op. cit.*, pp. 533–552 ; Hayek, « The Meaning of Competition » in *Individualism and the Economic Order*, p. 99 et Marshall I. Goldman, « Product Differentiation and Advertising : Some Lessons from Soviet Experience » *Journal of Political Economy* (août 1960), pp. 346–357. Voir aussi la note 28 ci-dessus.

gopoleurs, mais il y a bien peu à en dire. Soit les entreprises sont indépendantes et donc en concurrence, soit elles agissent de concert et forment alors un cartel. Il n'y a pas de troisième possibilité.

Une fois écarté le mythe de l'élasticité parfaite, il devient clair que toute cette discussion assommante sur le nombre et la taille des entreprises ou des groupes, ou sur la différenciation, devient hors de propos. Elle n'est pertinente que pour l'histoire économique, pas pour l'analyse économique.

On pourrait objecter qu'il existe un réel problème d'oligopole. Que, dans une telle situation, chaque entreprise doit prendre en compte les réactions de ses concurrentes, alors que dans le cas d'une concurrence pure ou de produits différenciés sans oligopole chaque firme peut agir en sachant de façon merveilleuse qu'aucun concurrent ne réagira à ses actions, ni ne les prendra en compte. Hiram Jones, le petit producteur de blé, peut décider de sa production sans se demander ce que fera Ezra Smith quand il sera mis au courant. Ford, d'un autre côté, doit tenir compte des réactions de General Motors et *vice versa*. Beaucoup d'auteurs sont en fait allés jusqu'à affirmer que l'économie ne peut pas s'appliquer à ces situations « d'oligopole », qu'il s'agit de cas indéterminés où « tout peut arriver. » Ils définissent la courbe de demande des acheteurs qui se présente à une entreprise comme *ne supposant aucune réaction* des firmes concurrentes. Dès lors, comme il existe « peu d'entreprises » et que chacune prend en compte les réactions des autres, ces auteurs en arrivent à la conclusion que dans le monde réel tout est chaos et demeure incompréhensible à l'analyse économique.

Ces prétendues difficultés n'existent toutefois pas. Il n'y a aucune raison pour laquelle la courbe de demande pour une entreprise ne pourrait pas *inclure* les réactions attendues des autres firmes.⁷³ Cette courbe est l'ensemble des anticipations de l'entreprise, à un moment donné, vis-à-vis du nombre d'unités de son produit qu'achèteront les consommateurs aux différents prix. Ce qui intéresse le producteur, c'est l'ensemble hypothétique de la demande des consommateurs pour chaque prix. Il ne s'intéresse pas à ce que le consommateur demanderait dans différentes situations inexistantes. Ses anticipations seront basées sur ses estimations de ce qui se passerait vraiment s'il modifiait ses prix. Si ses concurrents

⁷³ Cette définition de la courbe de demande pour une entreprise fut la contribution remarquable de Mme Robinson, qu'elle a malheureusement répudié récemment. Triffin a sévèrement critiqué Mme Robinson pour avoir esquivé le problème de « l'indétermination oligopolistique », alors qu'en fait elle avait joliment résolu ce pseudo problème. Voir Robinson, *op. cit.*, p.21. Pour d'autres aspects de l'oligopole, voir Willard D. Arant, « Competition of the Few among the Many » *Quarterly Journal of Economics* (août 1956), pp. 327-345.

réagissent d'une certaine façon après qu'il fait monter ou descendre ses prix, alors il est de son ressort *de prévoir et de tenir compte de cette réaction* pour autant qu'elle influence la demande des consommateurs pour son produit. Il n'y aurait pas grand sens à ignorer de telles réactions lorsqu'elles sont pertinentes en ce qui concerne la demande pour son produit, ni à les prendre en compte si elles ne l'étaient pas. La demande estimée par une entreprise *comprend donc déjà* les réactions attendues de ses rivaux.

Ce qui importe vraiment n'est pas le peu de firmes ou l'état d'hostilité ou d'amitié qui règne entre les entreprises. Les auteurs qui discutent de l'oligopole en des termes qui s'appliquent au jeu de poker ou à la guerre militaire sont dans l'erreur la plus complète. Le fondement de la production est le service rendu aux consommateurs pour un gain monétaire, et non une quelconque sorte de « jeu » ou de « guerre », ni une *lutte* entre producteurs. En situation « d'oligopole », où plusieurs firmes produisent un bien identique, aucune situation où une entreprise fait payer plus cher que les autres ne peut perdurer, car il y aura toujours une tendance à l'établissement d'un prix uniforme pour chaque produit uniforme. A chaque fois qu'une firme A essaie de vendre son produit plus ou moins cher que l'ancien prix du marché, elle cherche à « découvrir le marché », elle essaie de trouver le prix d'équilibre du marché, en accord avec l'état de la demande des consommateurs à cet instant. Si, pour un prix donné du produit, la demande des consommateurs dépasse l'offre, les entreprises tendront à faire monter leurs prix et *vice versa* si le stock produit n'est pas vendu. Au cours de ce chemin habituel vers l'équilibre, tout le stock que les entreprises souhaitent vendre s'échange sur le marché au plus haut prix possible. Les manœuvres, les hausses et baisses de prix qui se produisent dans des industries « oligopolistiques » ne constituent pas une forme mystérieuse de guerre mais le processus visible qui consiste à essayer de trouver l'équilibre du marché — le prix pour lequel la quantité offerte égale la quantité demandée. En fait, le même processus se produit pour tout marché, qu'il s'agisse des marchés « non oligopolistiques » du blé ou des fraises. Pour ces derniers, le processus semble plus « impersonnel » à l'observateur parce que les actions d'une entreprise individuelle ne sont pas aussi importantes ou aussi clairement visibles que pour les industries « oligopolistiques. » Toutefois, le processus est essentiellement le même et nous ne devons pas nous laisser entraîner à penser autrement en raison de métaphores ineptes comme celles des « mécanismes automatiques du marché » ou des « forces impersonnelles et sans âme du marché. » Toute action sur le marché est nécessairement *personnelle* ; des machines peuvent tourner mais elles ne peuvent pas *agir* de manière intentionnelle. Et dans des situations

d'oligopole, les rivalités, les sentiments d'un producteur à l'encontre de ses concurrents, s'ils peuvent avoir une importance gigantesque du point de vue historique, restent sans importance du point de vue de l'analyse économique.

Pour ceux qui seraient encore tentés de faire du nombre de producteurs présents dans un domaine le test de la concurrence, nous pouvons demander (en mettant de côté le problème de la démonstration de l'homogénéité) : Comment le marché peut-il en créer un nombre suffisant ? Si Robinson Crusoe échange ses poissons contre le bois de Vendredi sur leur île déserte, en tirent-ils tous les deux un bénéfice ou sont-ils des « monopoleurs bilatéraux » s'exploitant l'un l'autre en établissant des prix de monopole ? Mais si l'État n'est pas qualifié pour arrêter Robinson ou Vendredi, comment pourrait-il l'être pour contraindre un marché où il y a à l'évidence un nombre *plus* grand de concurrents ?

En conclusion, l'analyse économique ne peut pas réussir pas à établir le moindre critère permettant de séparer certains éléments du prix du marché libre d'un produit. Des questions comme celles portant sur le nombre d'entreprises dans une industrie, leur taille, le type de produit que chacune fabrique, les personnalités ou les motifs des entrepreneurs, la localisation des usines, etc. sont entièrement déterminées par les conditions concrètes et les données de chaque cas particulier. Et l'analyse économique n'a rien à dire là-dessus.⁷⁴

B. Le paradoxe de la capacité excessive

La conclusion la plus importante de la théorie de la concurrence monopolistique ou imparfaite est peut-être que le monde réel de la concurrence monopolistique (où la courbe de demande de chaque entreprise est nécessairement décroissante) est inférieur au monde idéal de la concurrence pure (où aucune entreprise n'a d'effet sur son prix). Cette conclusion a été exprimée de manière simple et efficace en comparant deux états finals d'équilibre : en concurrence pure et en concurrence monopolistique (figure 70).

⁷⁴ Pour une critique pénétrante de la théorie de la concurrence monopolistique, voir L.M. Lachmann, « Some Notes on Economic Thought, 1933-53 » *South African Journal of Economics* (mars 1954), pp. 26 et suivantes, particulièrement pp. 30-31. Lachmann souligne que les économistes traitent généralement les types de concurrence « parfaite » ou « monopolistique » sous la forme de marchés statiques, alors que la concurrence est en réalité un processus dynamique.

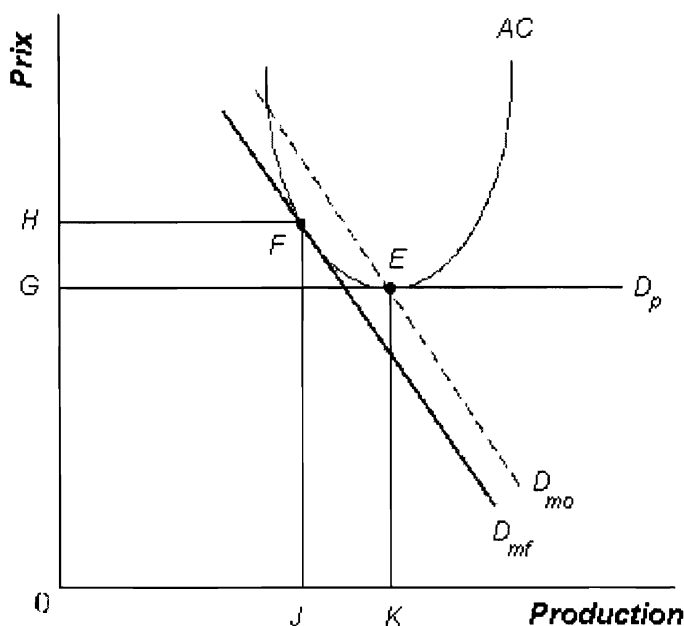


Figure 70 : État d'équilibre final dans des conditions de concurrence monopolistique et de concurrence pure

La courbe AC correspond aux coûts totaux pour la firme moyenne — ses coûts en dollars par unité produite. L'axe des abscisses représente la quantité produite et l'axe des ordonnées les prix (comprenant les coûts). La seule hypothèse que nous devons faire pour tracer cette courbe de coûts moyens est qu'il existe, pour toute usine de toute branche de la production, un *certain point optimum* de production, c'est-à-dire un certain niveau de production auquel le coût moyen par unité est à un minimum. Tous les niveaux de production inférieurs ou supérieurs à celui de l'optimum conduisent à un coût moyen plus élevé. Dans le cas de la concurrence pure, pour laquelle la courbe de demande D_p de chaque entreprise est parfaitement élastique, chaque firme s'adaptera de telle sorte que sa courbe AC soit tangente à D_p à l'équilibre, au point E dans ce cas. En effet, si le revenu moyen (le prix) était plus grand que le coût moyen, alors la concurrence attirerait d'autres entreprises jusqu'à ce que les courbes soient tangentes ; tandis que si la courbe de coût était au-dessus de la courbe de demande, l'entreprise ferait faillite. La tangence se produit au point E , le prix est OG et la production OK . Comme pour toute

définition de l'équilibre final, les coûts totaux sont égaux aux revenus totaux pour chaque firme et les profits sont nuls.

Comparons maintenant ce schéma avec celui de la concurrence monopolistique. Comme la courbe de demande (D_{mf}) est désormais décroissante, elle doit, pour une même courbe AC , lui être tangente en un certain point (F) tel que le prix (JF) soit plus élevé et la production (OJ) plus faible que dans le modèle de la concurrence pure. Bref, la concurrence monopolistique conduit à des prix plus élevés et à une production moins importante — c'est-à-dire un niveau de vie plus bas — que la concurrence pure. De plus, le niveau de production ne s'établira pas au point correspondant au coût moyen minimal — clairement un « optimum » social, et chaque usine produira moins que le niveau optimal, i.e. se retrouvera avec une « capacité trop grande. » Voilà ce qui fut l'argument de « bien-être » des théoriciens de la concurrence monopolistiques.

Au cours des dernières années, un processus de révision, mené en partie par les créateurs de la doctrine eux-mêmes, a détruit cette théorie. Comme nous l'avons vu, le professeur Chamberlin et d'autres ont montré que cette analyse ne s'applique pas si nous voulons satisfaire le désir de diversité du consommateur.⁷⁵ De nombreuses autres attaques correctes et efficaces ont été menées depuis, dans diverses directions. Un argument fondamental est que les situations de concurrence pure et monopolistique ne peuvent pas être comparées parce que les courbes AC ne *seraient en fait pas* alors les mêmes. Chamberlin a également poursuivi ses études révisionnistes dans ce domaine, en déclarant que les comparaisons sont totalement illégitimes et qu'appliquer le concept de concurrence pure à des entreprises existantes signifierait par exemple que l'on suppose un très grand nombre de firmes semblables produisant un produit identique. Si ceci était fait avec, au hasard, General Motors, cela voudrait dire *soit* que GM devrait être divisée conceptuellement en de nombreuses parties, *soit* qu'il faudrait la multiplier. Si elle était divisée, les coûts unitaires seraient sans aucun doute plus élevés et alors

⁷⁵ Et la différenciation des produits associée à la courbe de demande décroissante peut fort bien diminuer les coûts de distribution et d'inspection (et également améliorer la connaissance du consommateur) pour plus que compenser l'augmentation supposée des coûts de production. En résumé, la courbe AC du schéma est *en réalité* une courbe de coûts de production, plutôt qu'une courbe de coûts totaux, et néglige les coûts de distribution. Cf. Goldman, *loc. cit.* De plus, une authentique courbe de coûts totaux ne serait pas indépendante de la courbe de demande de l'entreprise, polluant ainsi l'analyse habituelle de la « courbe des coûts ». Voir Dewey, *op. cit.*, p. 87. Voir aussi la partie C ci-dessous.

« l'entreprise concurrentielle » devrait présenter des coûts plus importants et proposer des prix plus importants pour survivre. Ce qui pénaliserait à l'évidence les consommateurs et le niveau de vie. Ainsi, Chamberlin reprend la critique de Schumpeter selon laquelle la firme « monopolistique » pourrait bien présenter des coûts plus faibles que son alter ego « purement concurrentielle. » Si, par ailleurs, nous imaginons la multiplication d'un grand nombre de firmes General Motors, de même taille que l'actuelle, nous ne pourrions alors pas nous raccrocher au monde actuel et la comparaison deviendrait absurde.⁷⁶

De plus, Schumpeter a souligné la supériorité de la firme « monopolistique » en ce qui concerne les innovations et le progrès et Clark a montré le caractère inapplicable, sous divers aspects, de cette théorie statique au monde dynamique réel. Il a récemment exposé l'asymétrie fallacieuse du raisonnement quant au prix et à la qualité. Hayek et Lachmann ont aussi souligné la distorsion de la réalité dynamique, comme nous l'avons indiqué plus haut.⁷⁷

Une deuxième ligne d'attaque majeure a montré que les comparaisons sont bien moins importantes qu'elles ne le semblent avec les diagrammes conventionnels, parce que les courbes de coûts sont empiriquement bien plus plates que dans les manuels. Clark a insisté sur le fait que les entreprises traitent de considérations à *long terme*, et que les courbes de coûts et de demande à long terme sont toutes deux plus élastiques que celles à court terme. Par conséquent, les différences entre les points *E* et *F* seront négligeables et presque inexistantes. Clark et d'autres ont souligné l'importance vitale de la concurrence *potentielle* pour celui qui chercherait à soutirer un prix de monopole, concurrence des firmes à l'intérieur comme à l'extérieur de l'industrie, et concurrence des substituts entre industries. Un autre argument qui a été proposé est que les courbes de

⁷⁶ Voir Chamberlin, « Measuring the Degree of Monopoly and Competition » et « Monopolistic Competition Revisited » in *Towards a More General Theory of Value*, pp. 45–83.

⁷⁷ Voir J.M. Clark, « Competition and the Objectives of Government Policy » in E.H. Chamberlin ed., *Monopoly and Competition and Their Regulation* (Londres : MacMillan, 1954), pp. 317–327, « Towards a Concept of Workable Competition » in *Readings in the Social Control of Industry* (Philadelphie : Blakiston, 1942), pp. 452–476 ; Clark, « Discussion » *loc. cit.* ; Abbott, *op. cit.*, *passim* ; Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy* (New York : Harper and Bross, 1942) ; Hayek, « The Meaning of Competition » *loc. cit.*, et Lachmann, *loc. cit.*

coûts sont, empiriquement, horizontales sur l'intervalle pertinent, sans même faire appel aux problèmes de court et long termes.⁷⁸

Tous ces arguments, ajoutés à notre analyse précédente, ont efficacement détruit la théorie de la concurrence monopolistique. Et pourtant, il reste quelque chose à dire. Il y a des aspects étranges dans toute cette construction, mis à part l'approche fallacieuse de « la courbe des coûts », et pratiquement personne n'a soulevé ces autres graves défauts de la théorie. Dans une économie qui baigne presque totalement dans la « concurrence monopolistique », comment *toutes* les entreprises peuvent-elles produire trop peu et vendre trop cher ? Que deviennent les facteurs en surplus ? Que font-ils ? Cette question n'est pas posée à cause du manque d'intérêt actuel pour l'analyse générale autrichienne et de la focalisation non méritée sur la firme ou l'industrie isolée.⁷⁹ Les facteurs excessifs doivent aller quelque part et, dans ce cas, ne doivent-ils pas aller vers d'autres entreprises connaissant une concurrence monopolistique ? Mais alors, la thèse s'écroule parce qu'auto-contradictoire. Ses partisans lui ont toutefois préparé une porte de sortie. Ils prennent tout d'abord le cas de la concurrence pure, avec équilibre au point *E*. Puis ils supposent un changement soudain vers des conditions de concurrence monopolistique, avec une courbe de demande désormais décroissante pour l'entreprise. Ainsi, la courbe D_p est remplacée par la courbe D_{mfo} . L'entreprise réduit alors sa production et augmente son prix en conséquence. Elle récupère un profit, ce qui attire de nouvelles firmes dans l'industrie, et la courbe de demande est déplacée à gauche et vers le bas, jusqu'à ce qu'elle soit tangente en *F* à la courbe *AC* de coûts. Ainsi, prétendent les théoriciens de la concurrence de monopole, cette dernière ne conduit pas seulement à une production trop faible pour chaque entreprise, avec des coûts et des prix excessifs, mais elle conduit aussi à ce qu'il y ait *trop de firmes* dans chaque industrie. Voilà ce qui arrive aux facteurs en excès : ils sont immobilisés dans de trop nombreuses entreprises peu rentables.

⁷⁸ Voir plus haut les citations de Clark ; et Richard B. Heflebower, « Towards a Theory of Industrial Markets and Prices » in R.B. Heflebower et G.W. Stocking eds., *Readings on Industrial Organization and Public Policy* (Homewood Ill. : R.D. Irwin, 1958), pp. 297–315. Un argument plus douteux — le caractère horizontal de la courbe de demande d'une entreprise dans l'intervalle important — a été proposé par d'autres économistes, notamment A.J. Nichol, « The Influence of Marginal Buyers on Monopolistic Competition » *Quarterly Journal of Economics* (novembre 1934), pp. 121–134 ; Alfred Nicols, « The Rehabilitation of Pure Competition » *Quarterly Journal of Economics* (novembre 1947), pp. 31–63 et Nutter, *loc.cit.*

⁷⁹ Mais cf. Abbott, *op. cit.*, pp. 180–181.

Ceci semble plausible jusqu'à ce que l'on se rende compte que tout l'exemple a été construit sur une astuce. Si nous isolons une entreprise ou une industrie, comme il est fait, nous pourrions tout aussi bien commencer dans la situation de concurrence monopolistique, au point F , et changer brusquement les conditions pour celles de la concurrence pure. Ceci est certainement tout aussi légitime, ou plutôt illégitime, en vue d'effectuer une comparaison. Et alors ? Comme nous le voyons sur le schéma suivant de la figure 71, la courbe de demande D_{mf} pour chaque entreprise est remplacée par D_{po} . Il est désormais rentable, pour chaque firme, d'augmenter sa production, ce qui conduira à faire des profits. De nouvelles entreprises seront attirées dans l'industrie et la courbe de demande se déplacera verticalement vers le bas, jusqu'à ce qu'elle soit tangente en E à la courbe AC de coûts. Avons-nous « prouvé » qu'il y a *plus* de firmes dans une industrie sous des conditions de concurrence pure que sous des conditions de concurrence monopolistique ?⁸⁰

⁸⁰ L'auteur a appris cet argument particulier d'analyse économique lors des cours du Professeur Arthur Burns et, à notre connaissance, il n'a jamais été imprimé. [Burns, qui habita longtemps le même immeuble que Rothbard, lui causa quelques soucis au tant que directeur du département d'économie. En effet, ayant une haute opinion de son jeune voisin, il fut déçu par sa thèse et n'accepta pas la soutenance sans modifications, s'opposant sur ce point à Joseph Dorfman, le directeur de thèse de Rothbard. Ce dernier put finalement soutenir après le départ de Burns pour la direction de la Réserve fédérale ! Voir la biographie de Rothbard écrite par Justin Raimondo, *An Enemy of the State* (Amherst, NY : Prometheus Books, 2000, p. 43-44). NdT]

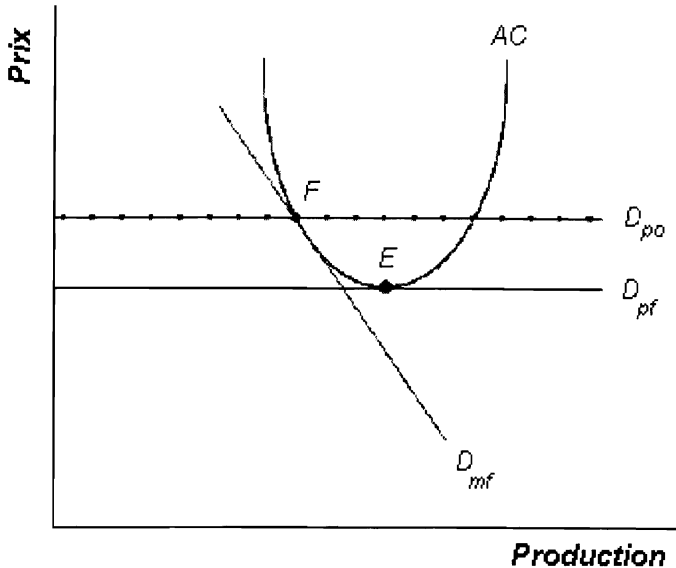


Figure 71 : Conséquences du passage d'une concurrence monopolistique à une concurrence pure

L'erreur fondamentale consiste à ne pas voir que, dans les conditions initiales hypothétiques, *tout* changement conduisant à des profits attirera de nouvelles entreprises dans l'industrie. Les théoriciens sont pourtant supposés comparer deux équilibres statiques différents, correspondant respectivement à la concurrence pure et à la concurrence monopolistique. Pas de comparer les chemins menant de l'une à l'autre. Par conséquent, les théoriciens de la concurrence de monopole n'ont en aucun cas résolu le problème des facteurs en surplus.

Mais, en dehors de cet aspect, il existe d'autres points délicats dans cette théorie et Sir Roy Harrod, lui-même l'un de ces concepteurs, est le seul à avoir saisi l'essence de la question cruciale. Comme il le dit :

Si l'entrepreneur prévoit le cours des événements qui limiteront sa production rentable à $x-y$ unités, pourquoi ne pas se préparer à avoir une usine qui produise $x-y$ unités moins cher plutôt que de s'encombrer avec une capacité trop grande ? Prévoir une usine pour produire x unités en sachant qu'il ne sera possible que d'en produire $x-y$ est certainement un signe de schizophrénie.

Et pourtant, Harrod affirme, perplexe, que « la doctrine admise » considère comme « impossible d'être un entrepreneur sans souffrir de

schizophrénie ! »⁸¹ Bref, la théorie suppose que, sur le long terme, l'entreprise devant produire au point F construira néanmoins une usine pour laquelle les coûts minimaux correspondront au point E . Il est clair qu'il y a là une contradiction flagrante avec la réalité. Où est l'erreur ? La propre réponse de Harrod consiste en une discussion excellente et innovante sur les différences entre les courbes de demande à court et long terme, le « long terme » étant toujours un facteur de la planification entrepreneuriale. Mais il ne répond pas précisément à la question.

Le paradoxe devient « de plus en plus curieux » lorsqu'on réalise qu'il s'articule autour d'un point technique mathématique. La raison pour laquelle une firme ne peut jamais produire au point correspondant coût optimal est que (a) elle doit produire à l'équilibre sur une courbe de demande tangente à la courbe des coûts moyens, et que (b) si la courbe de demande est décroissante, il s'ensuit qu'elle ne peut être tangente à une courbe des coût en U que pour un point situé plus haut et à gauche du point optimal. Il y a deux aspects que nous pouvons ajouter ici. Premièrement, il n'y a aucune raison pour que la « courbe » des coûts doive être véritablement courbée. Autrefois, les courbes de demande des manuels étaient de véritables courbes, alors qu'elles sont aujourd'hui représentées par des droites : il y a même plus de raisons pour croire que les courbes de coûts sont des suites de segments rectilignes. Il est bien sûr (a) plus simple pour tracer les schémas et (b) essentiel pour la représentation mathématique qu'il s'agisse bien de courbes continues et dérivables, mais nous ne devons pas falsifier la réalité afin de pouvoir profiter des outils mathématiques. En fait, la production est une série d'alternatives discrètes, comme toutes les actions humaines le sont : elle ne peut pas être continue et dérivable ; on ne peut pas passer d'un niveau de production à un autre par des modifications infinitésimales. Mais une fois que l'on admet la nature discrète et angulaire de la courbe des coûts, le « problème » de la capacité en excès disparaît immédiatement (voir la figure 72). La courbe décroissante D_m de demande d'une entreprise « monopolistique » peut être « tangente » à la courbe AC des coûts au point E , point auquel les coûts sont les plus faibles, et il en sera ainsi à l'équilibre final.

⁸¹ Roy Harrod, *Economic Essays* (New York : Harcourt, Brace, 1952), p. 149.

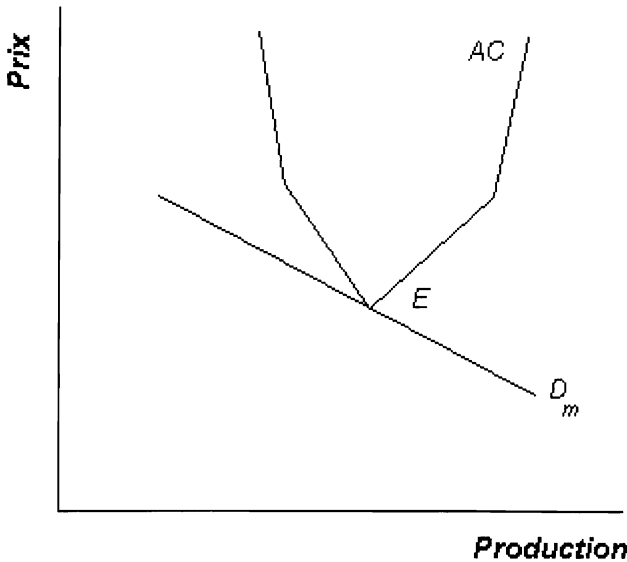


Figure 72 : Détermination du prix au point de coût minimal

Il y a une autre façon de faire disparaître ce faux problème : c'est de remettre en cause l'hypothèse même de tangence. La tangence à la courbe des coûts est une conséquence des propriétés de l'équilibre : les coûts totaux et les revenus totaux de l'entreprise y sont égaux car profits et pertes y sont nuls. Mais une question clé a été oubliée ou traitée de travers. Pourquoi une firme devrait-elle produire *quoi que ce soit* si, après tout, elle ne gagne rien à le faire ? Or elle gagne quelque chose à l'équilibre et il s'agit du rendement de l'*intérêt*. L'orthodoxie moderne s'est trompée pour une raison : parce qu'elle ne se rend pas compte que les entrepreneurs sont aussi des capitalistes et que même si, dans une économie en rotation constante, la fonction strictement entrepreneuriale n'existe plus, la fonction capitaliste d'avance des fonds reste tout à fait nécessaire.

La théorie moderne tend aussi à considérer les intérêts comme un *coût* pour l'entreprise. Naturellement, si tel est le cas, la présence de l'intérêt ne change alors rien à l'affaire. Mais (et nous demandons au lecteur de se référer à des chapitres ultérieurs) l'intérêt n'est *pas* un coût pour l'entreprise : c'est un revenu *pour* une entreprise. La croyance contraire provient d'une focalisation superficielle sur l'intérêt des prêts et d'une séparation injustifiée entre entrepreneurs et capitalistes. En réalité, les prêts ne sont pas importants et ne représentent qu'une autre

forme légale de l'investissement capitaliste-entrepreneurial. En résumé, même dans l'économie en rotation constante, l'*entreprise* perçoit un rendement d'intérêt « naturel », dicté par la préférence temporelle de la société. Ainsi, la figure 72 doit être modifiée pour ressembler à la figure 73 (en mettant de côté le problème des parties non dérivables).

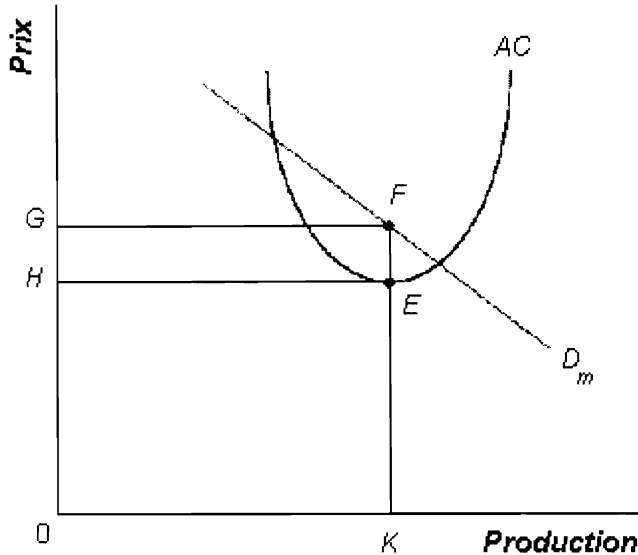


Figure 73 : Intérêt comme composante du prix, à l'équilibre

L'entreprise produira OK , son niveau de production optimal, au coût minimal KE . Ses courbes de demande et de coûts ne seront *pas* tangentes l'une à l'autre mais permettront un rendement d'intérêt à l'équilibre, représenté par l'aire $EFGH$. (Les prix ne seront pas, comme certains pourrions le dire, plus élevés dans cette version corrigée de la concurrence monopolistique ; car cette courbe AC est située partout en dessous de celles des versions précédentes, qui comprenaient les intérêts dans les coûts. Si elles ne comprenaient pas les intérêts et supposaient à la place que ceux-ci étaient nuls dans l'économie en rotation constante, alors elles étaient erronées comme nous l'avons souligné plus haut.)⁸²

⁸² Après être arrivé à cette conclusion, l'auteur est tombé sur un article brillant mais passé inaperçu, qui souligne que l'intérêt est une rentrée et non un coût, et montrant les implications dévastatrices de ce fait pour la théorie de la courbe des coûts. Cet article n'applique cependant pas la théorie de façon satisfaisante au problème de la concurrence monopolistique. Voir Gabor et Pearce,

Et voilà comment le paradoxe de la concurrence monopolistique est finalement et complètement enterré.⁸³

C. Chamberlin et les coûts de vente

On prétend que l'une des plus importantes contributions du Professeur Chamberlin serait sa nette distinction entre « coûts de vente » et « coûts de production ».⁸⁴ Les seconds sont supposés représenter les dépenses légitimes nécessaires pour augmenter l'offre afin de faire face à une demande *donnée* des consommateurs. Les premiers, en revanche, sont supposés être destinés à influencer les consommateurs afin d'augmenter leur demande du produit de l'entreprise.

Cette séparation est parfaitement injustifiée.⁸⁵ Pourquoi un homme d'affaires investit-il de l'argent et accepte-t-il un coût quel qu'il soit ? Pour répondre à une demande espérée de son produit. Chaque fois qu'il améliore son produit, il espère que les consommateurs réagiront en augmentant leur demande. En fait, tous les coûts dépensés en matières premières sont engagés pour essayer d'accroître la demande des consommateurs au-delà de ce qu'elle aurait été sans ces coûts. *En conséquence, tout coût de production est aussi un « coût de vente ».*

Inversement, les coûts de vente ne sont pas le pur gaspillage, voire la tyrannie, que les théoriciens de la concurrence monopolistique ont habituellement supposé. Les diverses dépenses désignées sous le terme de « coûts de vente » rendent de véritables services au public. Fondamentalement, elles lui fournissent des informations sur les biens du vendeur.

« A New Approach to the Theory of the Firm » *loc. cit.* et idem, « The Place of Money Capital, etc. » *loc. cit.* S'il existe quelques similitudes, la critique du Professeur Dewey quant à la doctrine de la « capacité excessive » est fondamentalement très différente de la nôtre et se fonde bien plus sur des considérations « orthodoxes. » Dewey, *op. cit.*, pp. 96 et suivantes.

⁸³ Comme la théorie erronée mais populaire du « contre-pouvoir » proposée par J.K. Galbraith fait partie de la théorie de la concurrence monopolistique, il est inutile de la discuter ici. Pour une critique plus détaillée de ses nombreux sophismes, voir Simon N. Whitney, « Errors in the Concept of Countervailing Power » *Journal of Business* (octobre 1953), pp. 238-253 ; George Stigler, « The Economist Plays with Blocs » *American Economic Review, Papers and Proceedings* (mai 1954), pp. 8-14 et David Mc Wright, « Discussion » *ibid.*, pp. 26-30.

⁸⁴ Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition*, pp. 123 et suivantes. Chamberlin inclut dans les coûts de vente : la publicité, les dépenses liées à l'acte de vente et les étalages des magasins.

⁸⁵ Voir Mises, *Human Action*, p. 319 [*L'Action humaine*, p. 340]. Voir aussi Kermit Gordon, « Concepts of Competition and Monopoly – Discussion » *American Economic Review, Papers and Proceedings* (mai 1955), pp. 486-487.

Nous vivons dans un monde où personne ne peut avoir de « connaissance parfaite » des produits — et certainement pas le consommateur, qui fait face à une myriade de choix disponibles. Les coûts de vente sont donc importants en ce qu'ils offrent une information sur le produit et sur l'entreprise. Dans certains cas, par exemple les étalages, les coûts de vente améliorent eux-mêmes *directement* la qualité du produit aux yeux du consommateur. Il convient de toujours rappeler que le consommateur n'achète pas simplement un *bien physique* : il achète aussi une « ambiance », un prestige, des services, etc., qui ont tous une réalité tangible pour lui et qu'il évalue en conséquence.⁸⁶

L'idée que les coûts de vente sont un artefact de la « concurrence monopolistique » ne tire son origine que des hypothèses étranges de la « concurrence pure ». Rappelons que dans le monde « idéal » de la concurrence pure la demande de chaque entreprise lui est *donnée* car infiniment élastique, de telle sorte que la firme peut vendre autant qu'elle le veut au prix dominant. Les coûts de vente sont naturellement inutiles dans une telle situation, parce que le marché est automatiquement assuré pour le produit. Dans le monde réel, cependant, il n'existe pas de connaissance parfaite et les courbes de demande ne sont ni données ni infiniment élastiques.⁸⁷ Les entreprises doivent par conséquent essayer d'augmenter la demande pour leurs produits et de se tailler des parts de marché.

Chamberlin commet une autre erreur en laissant entendre que les coûts de vente, comme la publicité, « créent » la demande des consommateurs. Ceci constitue le sophisme déterministe. Chaque homme, en tant que possesseur de sa propre personne, décide librement de son échelle de valeurs. Personne ne peut forcer autrui à acheter son produit sur le marché libre. Et aucun autre individu ne pourra jamais « créer » les valeurs de quelqu'un à sa place : ce dernier doit les adopter seul.⁸⁸

⁸⁶ Il est sûrement très artificiel d'appeler « coûts de production » des rubans brillants présents sur un article emballé et « coûts de vente » de tels rubans lorsqu'ils décorent le magasin.

⁸⁷ Cf. Alfred Nicols, « The Development of Monopolistic Competition and the Monopoly Problem » *Review of Economics and Statistics* (mai 1949), pp. 118–123.

⁸⁸ « Le consommateur, selon cette légende, est tout bonnement désarmé devant la publicité 'à haute pression'. Si cela était vrai, le succès ou l'échec en affaires dépendrait seulement de la façon dont est faite la publicité. Pourtant personne ne croit qu'à force de publicité, de quelque nature qu'elle soit, les fabricants de chandelles eussent pu conserver le terrain contre l'ampoule électrique, les cochers contre les autos [...]. Or quiconque admet cela, admet implicitement que la qualité de l'article recommandé par la publicité joue un rôle décisif dans le succès d'une campagne de publicité. [...] Les ficelles et artifices pu-

6. Prix multiples et monopole

Nous avons jusqu'ici toujours conclu que le marché tend, à tout instant, à établir un *prix de marché uniforme* pour tout bien, dans des conditions de concurrence ou de monopole. Toutefois, il peut arriver qu'il y ait une *absence d'uniformité* persistante des prix. (Nous devons bien sûr considérer un bien réellement homogène ; sinon, il y aurait simplement des prix différents pour des biens différents.) Comment, dès lors, cette multitude peut-elle survenir et viole-t-elle d'une certaine façon le fonctionnement ou l'éthique d'une société de marché libre ?

Nous devons tout d'abord séparer les biens en deux types : ceux qui peuvent être *revendus* et ceux qui ne le peuvent pas. Dans cette seconde catégorie se trouvent les services immatériels, qui sont soit consommés directement soit utilisés dans le processus de production : en tout état de cause, ils ne peuvent pas être revendus par le premier acheteur. Ces services comprennent aussi la *location* d'un bien matériel, car ce n'est alors pas le bien lui-même qui est acheté mais plutôt ses services unitaires sur une période temporelle. On pourrait donner comme exemple la « location » d'une place dans un wagon de marchandises.

Occupons nous maintenant des biens revendables. Quand peut-il y avoir constamment plusieurs prix pour de tels biens ? Une condition nécessaire est l'ignorance de la part du vendeur ou de l'acheteur. Le prix de marché pour un type d'acier, par exemple, pourrait être d'une once d'or par tonne. Mais un vendeur, par pure ignorance, pourrait persister à le vendre à une demi once d'or la tonne. Que va-t-il se passer ? En premier lieu, certaines personnes entreprenantes achèteront l'acier à ce traînard et le revendront au prix du marché, rétablissant l'uniformité effective. Ensuite, d'autres acheteurs vont se ruer pour offrir un meilleur prix que le premier acheteur, informant le vendeur de son erreur. Finalement, le vendeur qui persiste dans son ignorance ne restera pas longtemps sur le marché. (Bien entendu, il se peut que le vendeur ait un fort désir de vendre l'acier à un prix inférieur à celui du marché pour des raisons « philanthropiques. » Mais s'il persiste à le faire, c'est qu'il achète simplement aux consommateurs un bien — pour lui —, à savoir la philanthropie et qu'il en paie le prix via un revenu moindre. Il agit ici plus comme un consommateur que comme un entrepreneur, tout comme il le ferait s'il employait un neveu bon à rien aux dépens de ses profits. Ceci ne se-

blicitaires sont à la disposition du vendeur du meilleur produit, non moins que du vendeur du produit médiocre. Mais seul le premier a l'avantage que fournit la qualité meilleure de l'article. » (Mises, *Human Action*, pp. 317–318 [*L'Action humaine*, pp. 338-339].)

rait alors pas un authentique cas de prix multiples, pour lequel le bien doit *toujours* être homogène.)

L'acheteur n'est pas non plus dans une situation différente. S'il est ignorant et continue d'acheter l'acier à deux onces d'or la tonne lorsque le prix du marché est d'une once, un autre vendeur préviendrait rapidement l'acheteur de son erreur en lui proposant de vendre l'acier moins cher. S'il n'y a qu'un seul vendeur, celui qui achète à meilleur marché pourrait alors revendre avec profit à l'acheteur qui paie plus. Et un acheteur qui persisterait dans son ignorance serait également éliminé du marché.

Il n'y a qu'un cas où des prix multiples peuvent exister pour un bien revendable : lorsque ce bien est vendu aux consommateurs — les acheteurs ultimes. Car, alors que les acheteurs entrepreneuriaux seront attentifs aux différences de prix, et que celui qui achète un bien meilleur marché peut le revendre à un quelqu'un d'autre qui l'achetait plus cher, les consommateurs ultimes n'envisagent habituellement pas de revendre une fois qu'ils ont acheté. Un cas classique est celui des touristes américains visitant un bazar du Moyen Orient.⁸⁹ Le touriste n'a ni le temps ni la volonté d'entreprendre une étude complète des marchés à la consommation. Par conséquent, chaque touriste ignore le prix courant des articles. Le vendeur peut alors isoler chaque acheteur, faire payer pour un même bien le prix le plus élevé aux acheteurs les plus décidés, des prix inférieurs à ceux qui sont moins décidés, et proposer des prix bien plus bas aux acheteurs marginaux. Le vendeur remplit de cette façon l'objectif généralement inatteignable de tout vendeur : récupérer le maximum du « surplus du consommateur. » Ici, deux conditions sont remplies : les consommateurs ignorent le prix courant et ne sont pas sur le marché pour revendre les articles.

Les prix multiples conduisent-ils, comme on les en a souvent accusés, à une distorsion de la structure de la production et sont-ils en un certain sens immoraux voire une forme d'exploitation ? En quel sens serait-ce immoral ? Le vendeur cherche, comme toujours, à maximiser ses gains au travers de l'échange volontaire et il ne peut certainement pas être tenu pour responsable de l'ignorance de l'acheteur. Si les acheteurs ne se donnent pas la peine de s'informer de l'état du marché, ils doivent s'attendre à ce qu'une partie de leur surplus leur soit retirée par le marchandage du vendeur. Cette action n'est pas non plus irrationnelle de la part de l'acheteur. Car nous devons déduire de son action qu'il *préfère rester ignorant plutôt que de faire l'effort ou de payer afin de s'informer des conditions du marché*. Acquérir la connaissance d'un domaine quelconque prend du

⁸⁹ Voir Wicksteed, *op. cit.*, I, pp. 253 et suivantes.

conque prend du temps, des efforts et souvent de l'argent, et il est parfaitement raisonnable de la part d'un individu sur un marché donné de préférer courir sa chance à ce prix et de consacrer ses ressources rares à d'autres choses. Ce choix est clair comme de l'eau de roche pour un touriste en vacances mais peut aussi exister pour un autre marché. Le touriste impatient qui préfère payer plus cher et ne pas perdre son temps et son argent pour connaître le marché, tout comme son compagnon qui passe ses jours à étudier de près le marché du bazar, exercent leurs préférences et la praxéologie ne peut pas dire que l'un est plus rationnel que l'autre. De plus, il n'y a aucune façon de mesurer le surplus du consommateur perdu ou gagné dans le cas de ces deux touristes. Nous devons donc conclure que l'existence de prix multiples, dans le cas de biens revendables, ne constituent en aucun cas une distorsion de l'allocation des facteurs de production et que, au contraire, elle est cohérente avec la satisfaction des préférences du consommateur, que c'est même dans le cas du touriste le seul système cohérent avec cette satisfaction.

Il faut souligner ici que, quelle que soit la proportion de surplus psychique du consommateur que le vendeur du bazar récupère, il ne la récupère pas *totale*ment. La vente ne s'effectuerait sinon pas. Comme l'échange est volontaire, les deux parties en bénéficient encore.

Que se passe-t-il si le bien n'est *pas* revendable ? Dans ce cas, il y a bien plus de possibilités pour des prix multiples, car l'ignorance n'est pas requise. Un vendeur peut faire payer pour un bien immatériel un prix plus élevé à A qu'à B sans craindre que B ne lui fasse concurrence en le revendant à A. Par conséquent, la plupart des exemples de prix multiples se produisent dans l'univers des biens immatériels.

Supposons maintenant que le vendeur X ait réussi à établir des prix multiples pour ses consommateurs. Il pourrait être avocat, par exemple, et faire payer pour les mêmes services des honoraires plus élevés au client riche qu'au client pauvre. Comme il y a encore concurrence entre les vendeurs, pourquoi un autre avocat Y n'entre-t-il pas sur le marché pour proposer des services moins chers à la riche clientèle ? C'est en fait ce qui se produit généralement, et toute tentative de « séparer les marchés » entre les clients conduira à une invasion du domaine profitable des prix élevés par des concurrents, aboutissant à faire baisser les prix, à réduire les revenus et à rétablir l'uniformité des prix. Si les services d'un vendeur sont inhabituels et qu'on reconnaît universellement qu'il n'a pas de véritables concurrents, il peut alors conserver une structure de prix différenciés.

Il existe une condition simple mais très importante que nous n'avons pas mentionnée et qui doit être remplie pour permettre des prix multiples : le produit total résultant de la multiplicité doit être plus grand que

celui résultant de l'uniformité. Quand un acheteur ne peut acheter qu'une seule unité d'un bien, il n'y a pas de problème. S'il n'y a et ne peut y avoir qu'un seul vendeur d'un bien non revendable, *et* si chaque acheteur ne peut acheter plus d'une unité, alors des prix différenciés tendront à s'établir (en l'absence de concurrence) car le revenu total pour le vendeur sera toujours plus grand lorsqu'il récupère le plus possible du surplus du consommateur de chaque acheteur.⁹⁰ Mais si l'acheteur peut acheter plus d'une unité, le revenu devient un problème. Car chaque acheteur, confronté à un prix plus élevé, réduira ses achats. Ceci conduira à un stock d'invendus, dont le vendeur se défera en *baissant* ses prix sous le niveau uniforme hypothétique afin de récupérer la demande des acheteurs jusque là sous-marginaux. Ainsi, supposons que le prix uniforme d'un bien soit de dix grammes d'or par unité et que cent unités soient vendues. Le vendeur décide alors d'isoler chaque acheteur en établissant des marchés séparés pour récupérer le surplus du consommateur. A l'exception des acheteurs à peine marginaux, les prix seront augmentés pour tous. Les consommateurs restreindront leurs achats, pour aboutir par exemple à une vente cumulée de quatre-vingt cinq unités. Les quinze unités restantes seront vendues en diminuant les prix proposés à de nouveaux acheteurs, auparavant sous-marginaux.

La multiplicité des prix ne peut être établie que si les gains totaux sont plus grands que dans le cas de l'uniformité. Ceci n'est certes pas toujours le cas, car il se peut que les consommateurs supra-marginaux réduisent tellement leurs achats que les consommateurs sous-marginaux ne pourront pas les compenser.⁹¹

La multiplicité des prix a été curieusement reçue par les économistes et les profanes. Dans certains cas elle a été dénoncée comme une exploitation vicieuse des consommateurs ; dans d'autres (par exemple la médecine ou l'éducation) elle est considérée comme louable et humanitaire. Elle n'est en réalité ni l'une ni l'autre. Il n'y a certainement pas de *règle* qui veuille que les plus désireux *devraient* payer en proportion de leur désir (estimé en pratique par leur richesse), car tout le monde paierait en proportion de sa richesse pour toute chose et le système monétaire dans son entier s'écroulerait : la monnaie ne fonctionnerait plus. (Voir le chapitre 12 du présent ouvrage.) Si cela est clair en général, il est difficile de

⁹⁰ Il est difficile d'imaginer un cas réel pour lequel une telle restriction imposée aux acheteurs (appelée « discrimination parfaite par les prix ») s'appliquerait. Mme Robinson cite comme exemple la rançon exigée par un kidnappeur, mais il ne l'obtient évidemment pas sur un marché libre et sans entrave, qui interdit l'enlèvement. Robinson, *op. cit.*, p. 187.

⁹¹ Voir Mises, *Human Action*, pp. 385 et suivantes [*L'Action humaine*, pp. 407 et suivantes].

voir a priori pourquoi certains biens échapperaient à cette analyse. D'un autre côté, les consommateurs ne sont pas « exploités » en cas de multiplicité des prix. Il est clair que les acheteurs marginaux et sous-marginaux ne le sont pas : les derniers y gagnent même. Qu'en est-il des acheteurs *supra*-marginaux qui reçoivent moins de surplus du consommateur ? Ils y gagnent dans certains cas parce que sans les revenus plus élevés permis par la « discrimination des prix » le bien pourrait ne pas être fourni du tout. Considérons par exemple un médecin de campagne qui quitterait la région s'il devait vivre des faibles revenus offerts par l'uniformité. Et même si le bien devait quand même être fourni, le fait que les acheteurs *supra*-marginaux continuent de se fournir auprès du vendeur montre qu'ils sont satisfaits de cet arrangement apparemment discriminatoire. Ils pourraient sinon boycotter rapidement le vendeur, soit individuellement soit de concert, et se tourner vers ses concurrents. Ils n'auraient qu'à refuser de payer plus que les acheteurs sous-marginaux, et ceci conduirait vite le vendeur à baisser ses prix. Le fait qu'il ne le fasse pas démontre qu'ils *préfèrent* la multiplicité à l'uniformité dans ce cas particulier. L'école privée en est un exemple, qui permet aux jeunes pauvres mais capables d'obtenir des bourses — un principe que les parents aisés qui paient la totalité des cours ne considèrent à l'évidence pas comme injuste. Si, toutefois, les vendeurs ont reçu le privilège de monopole de la part du gouvernement, leur permettant de réduire la concurrence pour les acheteurs *supra*-marginaux, ils peuvent alors établir des prix multiples sans recueillir la préférence démontrée de ces acheteurs, parce que la coercition gouvernementale s'est manifestée pour interdire l'expression des préférences.⁹²

Nous avons jusqu'ici discuté de la discrimination par les prix sur les marchés des consommateurs, où les surplus du consommateur sont diminués. Peut-il y avoir une telle discrimination sur les marchés des producteurs ? Uniquement lorsque le bien n'est pas revendable, que le produit total est plus grand avec la multiplicité qu'avec l'uniformité *et* que les acheteurs *supra*-marginaux sont prêts à payer. Cette dernière condition sera remplie quand ces acheteurs ont une VAPM plus élevée pour le bien de leur entreprise que les autres acheteurs dans les leurs. Dans ce cas, le vendeur d'un bien avec des prix multiples obtient une rente auparavant obtenue par l'entreprise acheteuse *supra*-marginale. L'exemple le plus notable d'un tel comportement fut la « discrimination » dans le transport

⁹² Un exemple est la médecine, où le gouvernement aide à restreindre l'offre et empêche ainsi la baisse des prix. Voir l'article éclairant de Reuben A. Kessel, « Price Discrimination in Medicine » *The Journal of Law and Economics* (octobre 1958), pp. 20-53. Voir aussi le chapitre 12 du présent ouvrage sur l'octroi du privilège de monopole.

ferroviaire à l'encontre des firmes envoyant une cargaison plus chère par unité que celle des autres entreprises. A long terme, les gains ne sont bien sûr pas conservés par les chemins de fer, mais absorbés par ses facteurs immobiliers et ses facteurs du travail.

Peut-il y avoir une discrimination par les prix de la part des *acheteurs* quand un bien n'est pas revendable (et sans supposer d'ignorance parmi les vendeurs) ? Non, ce n'est pas possible car le prix de réserve maximal qu'impose, par exemple, un travailleur est déterminé par le coût d'opportunité qu'il a abandonné ailleurs. En deux mots, si quelqu'un gagne cinq onces d'or par semaine pour le travail au sein d'une firme A, il n'acceptera pas deux onces d'or par semaine (bien qu'il accepterait deux onces plutôt que rien) car il pourrait gagner presque cinq onces ailleurs. Et la discrimination par les prix à l'encontre des vendeurs signifie qu'un acheteur serait capable de payer moins pour le même bien qu'un vendeur ne pourrait gagner ailleurs (les coûts de déplacement, etc. étant omis). Par conséquent, il ne peut pas y avoir de discrimination envers les vendeurs. Si ces derniers sont ignorants, alors, comme pour les consommateurs ignorants du bazar, nous devons en déduire qu'ils préfèrent un revenu plus faible aux coûts et aux désagréments nécessaires pour mieux connaître le marché.

7. Brevets et droits d'auteur

En nous tournant désormais vers les brevets et les droits d'auteur, nous demandons : lesquels sont-ils compatibles avec un marché parfaitement libre, et lesquels résultent-ils de l'octroi d'un privilège de monopole de la part de l'État ? Dans cette partie, nous avons analysé l'économie d'un marché totalement libre, où ni les individus ni la propriété ne sont soumis à la violence. Il est donc important de décider si les brevets ou les droits d'auteurs existeraient dans une société entièrement libre, sans invasion, ou s'ils proviennent de l'interférence du gouvernement.

Presque tous les auteurs ont réuni brevets et droits d'auteurs. La plupart ont considéré les deux comme la conséquence d'un privilège de monopole octroyé par l'État ; quelques autres que les deux font partie du droit de propriété existant sur le marché libre. Mais presque tout le monde a considéré brevets et droits d'auteur comme équivalents : les uns conférant un droit exclusif dans le domaine des inventions mécaniques, les autres comme conférant un droit exclusif dans le domaine de la créa-

tion littéraire.⁹³ Pourtant, réunir les deux est totalement erroné : ils sont complètement différents quant à leur relation avec le marché libre.

Il est vrai que brevets et droits d'auteur sont tous deux des droits de propriété exclusifs et il est également vrai que ces droits de propriété concernent des *innovations*. Mais il existe une différence cruciale quant à leur *mise en application légale*. Si un écrivain ou un compositeur pense que son droit d'auteur a été violé et qu'il entreprend des poursuites légales, il doit « prouver que l'accusé a eu "accès" à l'œuvre prétendument contrefaite. Si l'accusé a créé quelque chose d'identique à l'œuvre du plaignant par pur hasard, il n'y a pas de contrefaçon. »⁹⁴ Les droits d'auteur, en d'autres termes, ont pour base des poursuites judiciaires pour vol implicite. Le plaignant doit prouver que l'accusé a volé sa création en la reproduisant et en la vendant, en violation d'un contrat que lui ou un autre avait signé avec le vendeur initial. Mais si l'accusé arrive indépendamment à la même création, le plaignant n'a pas de privilège de droit d'auteur qui puisse interdire à l'accusé d'utiliser et de vendre sa production.

Les brevets fonctionnent eux d'une manière complètement différente. Ainsi :

Vous avez breveté votre invention et lisez un jour dans le journal que M. Dupont, qui vit dans une ville située à 3000 kilomètres de chez vous, a inventé un procédé identique ou similaire et qu'il a vendu une licence de fabrication à la compagnie EZ. [...] Ni Dupont ni la compagnie EZ [...] n'ont jamais entendu parler de votre invention. Tous les deux croient que Dupont est l'inventeur du nouveau procédé original. Ils peuvent cependant se retrouver tous les deux coupables de violation de votre brevet, [...] et le fait que leur violation était involontaire et due à l'ignorance de la réalité ne pourra pas constituer une ligne de défense.⁹⁵

Un brevet, dès lors, n'a plus rien à voir avec l'idée d'un vol implicite. Il confère un privilège exclusif au premier inventeur et si quelqu'un d'autre invente indépendamment une machine ou un produit identique ou similaire, il lui sera interdit de l'utiliser dans la production.

⁹³ Henry George est une exception notable. Voir son excellente discussion dans *Progress and Poverty* (New York : Modern Library, 1929), p. 411.

⁹⁴ Richard Wincor, *How to Secure Copyright* (New York : Oceana Publishers, 1950), p. 37.

⁹⁵ Irving Mandell, *How to Protect and Patent Your Invention* (New York : Oceana Publishers, 1951), p. 34.

Nous avons vu au chapitre 2 que le test de vérité permettant de juger si une pratique ou une loi est ou non en accord avec le marché libre est la suivante : la pratique hors-la-loi constitue-t-elle un vol implicite ou explicite ? Si oui, le marché libre l'interdira ; si non, sa mise hors-la-loi est en elle-même une intervention du gouvernement sur le marché libre. Considérons les droits d'auteur. Quelqu'un écrit un livre ou compose une musique. Quand il publie le livre ou le morceau de musique, il imprime sur la première page le mot « copyright. » Ceci indique que quiconque accepte d'acheter ce produit accepte également en contrepartie de l'échange de ne *pas* recopier ou reproduire ce travail pour le revendre. En d'autres termes, l'auteur ne vend pas complètement la propriété à l'acheteur : il la vend *à la condition* que l'acheteur ne la reproduise pas pour la vendre. Comme le client achète la propriété sous cette condition, tout viol de ce contrat, par lui-même ou par un acheteur ultérieur, est un *vol implicite* et doit être traité comme tel sur le marché libre.^b Les droits d'auteur sont par conséquent une pratique logique du droit de propriété sur le marché libre.

Une partie de la protection des brevets actuellement détenue par un inventeur pourrait être obtenue sur le marché libre par un type de « copyright ». Ainsi, les inventeurs devraient dès lors *marquer* leurs machines comme étant brevetées. La marque signalerait aux acheteurs que l'invention est brevetée et qu'ils ne peuvent pas vendre cet article. Mais on pourrait obtenir le même résultat en étendant le principe des droits d'auteur, sans avoir recours aux brevets. Sur un marché totalement libre, l'inventeur pourrait imprimer un *copyright* sur sa machine et tout client l'achèterait *à la condition* qu'il ne la reproduise pas pour la vendre avec profit. Toute violation de ce contrat constituerait un vol implicite et serait poursuivie en conséquence.

Les brevets sont incompatibles avec le marché libre *dans la mesure où ils s'étendent au-delà du droit d'auteur*. Celui qui n'a pas acheté une machine et qui arrive à la même invention indépendamment serait parfaitement capable d'utiliser et de vendre son invention sur un marché libre. Les brevets empêchent quiconque d'utiliser sa propre invention même si elle est sa pleine propriété et qu'il ne l'a pas volé au premier inventeur, ni explicitement ni implicitement. Les brevets, par conséquent, sont l'octroi d'un privilège de monopole exclusif par l'État et constituent une *invasion* des droits de propriété du marché.

^b A propos de cette analyse, Robert Nozick (dans *Anarchie, état et Utopie* aux PUF) disait que Rothbard semble oublier qu'il y a des livres qui se perdent et d'autres qui se trouvent, ce qui exclut toute notion de contrat (on peut cependant objecter que la perte est une négligence qu'il est possible de punir, comme lorsqu'une blessure est infligée sans le faire exprès à autrui). NdT.

La distinction cruciale entre brevets et droits d'auteur n'est pas que les uns concernent la mécanique et les autres la littérature. Le fait qu'ils aient été appliqués ainsi est un accident historique et ne révèle pas la différence cruciale qui les oppose.⁹⁶ Celle-ci réside en ce que le droit d'auteur est un attribut logique du droit de propriété sur le marché libre, alors que le brevet est une invasion monopolistique de ce droit.

L'application des brevets aux inventions mécaniques et des droits d'auteur aux œuvres littéraires est particulièrement inadéquate. Il serait plus dans l'esprit du marché libre de faire le contraire. Pour la raison que les créations littéraires sont des produits uniques de l'individu : il est presque impossible qu'un autre les duplique indépendamment. Par conséquent, un *brevet* pour les productions littéraires, au lieu de droits d'auteur, ne changerait en pratique pas grand-chose. A l'inverse, les inventions mécaniques sont plus des découvertes de lois naturelles que des créations individuelles et des inventions similaires se produisent ainsi tout le temps.⁹⁷ La simultanéité des inventions constitue un fait historique familier. Dès lors, si on veut conserver un marché libre, il est particulièrement important d'appliquer le principe des *droits d'auteur* et non des brevets aux inventions mécaniques.

Le droit coutumier [*common law*] a souvent été un bon guide pour trouver une loi en accord avec le marché libre. Il n'est donc pas surprenant que les droits d'auteur du droit coutumier prévalent quant aux manuscrits littéraires *non publiés*, alors qu'il n'existe pas de *brevets* du droit coutumier. Dans le droit coutumier, un inventeur a également le droit de garder son invention sans la rendre publique et à l'abri du vol, c'est-à-dire qu'il possède l'équivalent de la protection du droit d'auteur pour des inventions non rendues publiques.

Sur le marché libre, il n'y aurait donc pas de brevets. Il y aurait toutefois des droits d'auteur pour tout inventeur ou créateur qui le voudrait. Ces droits d'auteur seraient *perpétuels* et non limités pour quelques années. A l'évidence, pour être la pleine propriété d'un individu, un bien doit être possédé de manière permanente et perpétuelle par quelqu'un et

⁹⁶ Ceci peut être vu dans le domaine du *design*, qui peut être breveté ou soumis au droit d'auteur.

⁹⁷ Pour un conseil légal sur la distinction correcte entre droits d'auteur et monopole, voir F.E. Skone James, « Copyright » dans l'*Encyclopaedia Britannica* (14ème édition, Londres, 1929), VI, pp. 415-416. Pour le point de vue des économistes du dix-neuvième siècle sur les brevets, voir Fritz Machlup et Edith Penrose, « The Patent Controversy in the Nineteenth Century » *Journal of Economic History* (mai 1950), pp. 1-29. Voir aussi Fritz Machlup, *An Economic Review of the Patent System* (Washington D.C. : United States Government Printing Office, 1958).

par les héritiers qu'il désigne. Si l'État décrète que la propriété d'un homme cesse à une certaine date, cela veut dire que le véritable propriétaire est l'État, qui ne fait qu'octroyer l'usage de la propriété pendant un temps limité.⁹⁸

Certains défenseurs des brevets prétendent qu'il ne s'agit pas de privilèges de monopole mais de simples droits de propriété sur des inventions ou même sur des « idées ». Toutefois, comme nous l'avons vu, la propriété de chacun est défendue par le droit libertarien sans les brevets. Si quelqu'un a une idée ou un plan et construit une invention, puis qu'on la lui dérobe dans sa maison, le vol est un acte illégal d'après le droit commun. Par ailleurs, les brevets sont en réalité une invasion des droits de propriété de ceux qui découvrent *indépendamment* une idée ou une invention, après le dépositaire du brevet. Les brevets sont une *invasion* bien plus qu'une défense des droits de propriété. Le caractère spécieux de l'argument qui veut que les brevets défendent les droits de propriété dans le domaine des idées peut être démontré par le fait que seuls certains types d'idées originales, certains types d'innovations, sont considérés comme brevetables.

Un autre argument courant en faveur des brevets est que la « société » établit en fait un contrat avec l'inventeur afin d'acheter son secret, de telle sorte qu'elle puisse l'utiliser. En premier lieu, la « société » pourrait payer une subvention directe, un prix, à l'inventeur : il ne serait pas nécessaire d'interdire aux inventeurs ultérieurs de mettre *leurs* inventions sur le marché. Ensuite, rien n'interdit à un individu ou à un groupe d'individus sur le marché libre d'acheter des inventions secrètes à leurs créateurs. Le brevet monopolistique n'est nullement nécessaire.

Parmi les économistes, l'argument le plus populaire en faveur des brevets est utilitariste et dit qu'un brevet valable pendant quelques années est nécessaire afin d'encourager l'affectation d'un montant suffisant aux dépenses de recherches pour les inventions et les innovations des produits et des processus.

C'est un argument curieux qui amène immédiatement la question : Selon quel critère jugez-vous que les dépenses de recherches sont « trop », « pas assez » ou juste assez importantes ? C'est un problème auquel doit faire face *toute* intervention gouvernementale dans la production du marché. Les ressources — les meilleurs terrains, travailleurs, biens du capital — de la société sont limitées et peuvent être utilisées de bien des manières. D'après quels critères affirmerait-on que certains usages sont « excessifs », d'autres « inefficaces » etc. ? Quelqu'un constate

⁹⁸ Bien sûr, il n'y aurait rien pour empêcher le créateur ou ses héritiers d'abandonner volontairement ses droits d'auteurs et de mettre ses œuvres dans le « domaine public » s'ils le désirent.

qu'il y a peu d'investissement en Arizona mais beaucoup en Pennsylvanie : il affirme de façon indignée que l'Arizona mérite plus d'investissement. Mais quels critères utilise-t-il pour soutenir son affirmation ? Le *marché possède* un critère rationnel : celui des plus hauts revenus monétaires et des profits les plus élevés, car ceux-ci ne peuvent être obtenus qu'en répondant au mieux aux désirs du consommateur. Le principe d'un service maximal rendu aux consommateurs et aux producteurs — c'est-à-dire à tout le monde — gouverne l'allocation apparemment mystérieuse des ressources par le marché : combien consacrer à telle ou telle firme, à tel ou tel domaine, au présent ou au futur, à un bien ou à un autre, à la recherche par rapport à d'autres formes d'investissement. A l'opposé, l'observateur qui critique cette allocation ne peut avoir aucun critère rationnel de décision : il n'a que ses souhaits arbitraires. C'est particulièrement vrai en ce qui concerne la critique des relations de *production*. Quelqu'un qui réprimande le consommateur parce qu'il achète trop de produits cosmétiques peut avoir une base rationnelle, correcte ou non, pour critiquer. Mais quelqu'un qui pense que plus ou moins de ressources devraient être utilisées d'une certaine manière, ou que les entreprises sont « trop grandes » ou « trop petites » ou qu'on dépense trop ou pas assez pour la recherche ou en investissement dans une nouvelle machine, celui-là ne peut pas avoir de base rationnelle pour étayer sa critique. Bref, le monde des affaires produit pour un marché, guidé par les évaluations ultimes des consommateurs. Des observateurs extérieurs peuvent critiquer les évaluations ultimes des consommateurs s'ils le veulent — bien que, s'ils interfèrent avec la consommation basée sur ces évaluations, ils imposent une perte d'utilité aux consommateurs — mais ils ne peuvent pas critiquer légitimement les *moyens* : les relations de production, l'allocation des facteurs, etc., qui permettent de servir les fins.

Les fonds du capital sont limités et doivent être alloués à divers usages, les dépenses de recherches n'étant que l'un d'entre eux. Sur le marché, des décisions rationnelles sont prises pour fixer leur niveau en accord avec les meilleures prévisions entrepreneuriales d'un futur incertain. Encourager la recherche de manière obligatoire conduirait à une distorsion et empêcherait de satisfaire les consommateurs et les producteurs du marché.

De nombreux avocats des brevets croient que les conditions ordinaires de la concurrence du marché n'encouragent pas suffisamment l'adoption de nouveaux processus, situation qui devrait être corrigée par une promotion forcée des innovations par le gouvernement. Le marché décide cependant du taux d'introduction des nouveaux processus tout comme il décide du taux d'industrialisation d'une nouvelle région géo-

graphique. En fait, cet argument en faveur des brevets est très proche de celui en faveur d'impôts pour aider les industries naissantes — à savoir que les processus du marché ne sont pas suffisants pour permettre l'introduction d'un nouveau processus qui en vaut la peine. La réponse à ces deux arguments est la même : les gens doivent mettre en regard de la productivité supérieure du nouveau processus ses coûts d'installation, c'est-à-dire lui opposer l'avantage que possède l'ancien processus : être déjà en place et exister. Privilégier l'innovation de manière forcée éliminerait sans raison des usines existant déjà et imposerait un fardeau excessif aux consommateurs. Et les désirs de ceux-ci ne seraient pas satisfaits de la façon la plus économique.

Il n'est en aucun cas évident que les brevets encouragent une augmentation absolue de la quantité des dépenses de recherche. Mais il est certain qu'ils entraînent une distorsion du *type* de recherches entreprises. Car s'il est vrai que le *premier* découvreur bénéficie d'un privilège, il est également vrai que ses concurrents sont exclus pendant plusieurs années de la production concernée par le brevet. Et comme un brevet peut être développé à partir d'un autre du même domaine, les concurrents sont souvent découragés pour toujours d'effectuer de *nouvelles* recherches dans le domaine relevant du brevet. De plus, celui qui dépose le brevet est lui-même découragé de continuer la recherche car son privilège lui permet de se reposer sur ses lauriers pendant toute la période de validité du brevet, avec l'assurance qu'aucun concurrent ne viendra empiéter sur son domaine. L'aiguillon de la concurrence est alors éliminé pour ce qui est des recherches ultérieures. Les dépenses de recherche sont par conséquent *trop fortement stimulées* avant que quelqu'un dépose un brevet, puis *excessivement restreintes* après le dépôt du brevet. De plus, certaines inventions sont considérées comme brevetables et d'autres non. Le système des brevets a donc pour effet supplémentaire de stimuler artificiellement les dépenses de recherches dans le domaine des inventions *brevetables* et de restreindre artificiellement la recherche dans celui des inventions *non brevetables*.

Les industriels n'ont pas été tous partisans des brevets. R.A. Macfie, directeur du mouvement anti-brevets anglais qui prospérait au dix-neuvième siècle, était président de la Chambre de commerce.⁹⁹ L'industriel I.K. Brunel, devant une commission de la Chambre des Lords, déplorait que les brevets aient pour effet de stimuler des dépenses inutiles de ressources dans la recherche d'inventions brevetables, ressources qui auraient connu un meilleur usage dans la production. Et Austin Robinson

⁹⁹ Voir l'article éclairant de Machlup et Penrose, *op. cit.*, pp. 1-29.

tin Robinson a souligné que beaucoup d'industries se débrouillaient sans brevets :

L'application légale des monopoles conférés par les brevets est souvent en pratique tellement difficile [...] que des producteurs concurrents ont dans certaines industries préféré se réunir pour déposer des brevets en commun, et ont cherché une récompense suffisante des inventions techniques dans [...] l'avantage que la priorité d'expérimentations précédentes procure habituellement et dans la clientèle qui peut en découler.¹⁰⁰

Arnold Plant résume ainsi le problème des dépenses de recherches et des innovations dans un environnement concurrentiel :

On ne peut pas non plus supposer que les inventeurs arrêteraient d'être employés si les entrepreneurs perdaient le monopole de l'utilisation de leurs inventions. Le monde des affaires les emploie aujourd'hui pour la production d'inventions non brevetables et pas seulement pour le profit que procure la priorité. Avec une concurrence active [...] aucune entreprise ne peut se permettre d'être en retard sur les autres. La réputation d'une firme dépend de sa capacité à rester devant, à être la première du marché à offrir de nouvelles améliorations de ses produits et de nouvelles baisses de leurs prix.¹⁰¹

Enfin, le marché fournit bien sûr lui-même une méthode facile et efficace pour ceux qui pensent qu'il n'y a pas assez de dépenses faites dans certaines directions. *Ils peuvent effectuer ces dépenses eux-mêmes.* Ceux qui préféreraient que l'on fasse et exploite plus d'inventions sont par conséquent libres de se réunir pour aider un tel effort de la manière qu'ils estiment être la meilleure. De cette façon, ils ajouteraient, comme consommateurs, des ressources au domaine de la recherche et des inventions. Ils n'infligeraient alors ni perte d'utilité à d'autres consommateurs en octroyant des privilèges de monopole, ni distorsion des allocations du marché. Leurs dépenses volontaires deviendraient *partie prenante du marché* et exprimeraient des évaluations ultimes de consommateurs. De

¹⁰⁰ Cité d'après Edith Penrose, *Economics of the International Patent System* (Baltimore : John Hopkins Press, 1951) ; p. 36 ; voir aussi *ibid.*, pp. 19-41.

¹⁰¹ Arnold Plant, « The Economic Theory Concerning Patents for Inventions » *Economica* (février 1934), p. 44.

plus, les inventeurs ultérieurs ne seraient pas soumis à restriction. Les amis de l'invention pourraient accomplir leur but sans faire appel à l'état et sans imposer de pertes à un grand nombre de personnes.

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE	III
10 MONOPOLE ET CONCURRENCE	1
1. LE CONCEPT DE SOUVERAINETÉ DU CONSOMMATEUR	1
A. <i>Souveraineté du consommateur et</i> <i>souveraineté de l'individu</i>	1
B. <i>Le Professeur Hutt et la souveraineté du consommateur</i> ..	2
2. LES CARTELS ET LEURS CONSÉQUENCES	7
A. <i>Cartels et « prix de monopole »</i>	7
B. <i>Cartels, fusions et compagnies commerciales</i>	12
C. <i>Economie, technique, et taille de l'entreprise</i>	14
D. <i>L'instabilité du cartel</i>	19
E. <i>Cartels et libre concurrence</i>	21
F. <i>Le problème d'un grand cartel</i>	26
3. L'ILLUSION DU PRIX DE MONOPOLE	27
A. <i>Définitions du monopole</i>	28
B. <i>La théorie néoclassique du prix de monopole</i>	37
C. <i>Les conséquences de la théorie du monopole</i>	39
D. <i>L'illusion du prix de monopole sur le marché libre</i>	50
E. <i>Quelques problèmes concernant la</i> <i>théorie de l'illusion du prix de monopole</i>	59
4. LES SYNDICATS	64
A. <i>Restreindre le prix du travail</i>	64
B. <i>Une critique de certains arguments en faveur des</i> <i>syndicats</i>	74
5. LA THÉORIE DE LA CONCURRENCE MONOPOLISTIQUE OU IMPARFAITE	77
A. <i>Le prix concurrentiel de monopole</i>	77
B. <i>Le paradoxe de la capacité excessive</i>	83
C. <i>Chamberlin et les coûts de vente</i>	93
6. PRIX MULTIPLES ET MONOPOLE	95
7. BREVETS ET DROITS D'AUTEUR	100
TABLE DES MATIÈRES	109

Achevé d'imprimer
Sur les presses d'ICN
64300 Orthez
Cité du livre

La vertu essentielle de ce livre est d'être une analyse méthodique et compréhensible de l'Economie

Ludwig von Mises 1962

Le présent ouvrage est l'un des plus grands traités d'économie. Véritable somme des principes économiques, il examine tous les sujets traditionnels de cette science : choix, échange, monnaie, consommation, production, distribution, cycles, organisation industrielle et politique économique. Il propose une discussion des grandes approches contemporaines et fournit une critique de fond de la modélisation en micro-économie et macro-économie.

Guido Hülsmann 2007

Ce Tome III traite de L'Organisation industrielle, des monopoles et des cartels

Les enseignements de Murray Rothbard relatifs au monopole et à la concurrence ont l'immense avantage d'en présenter une conception réaliste, au contraire des manuels conventionnels mettant leurs lecteurs sur la piste d'une fausse dichotomie entre concurrence pure et parfaite et concurrence imparfaite. Pour Rothbard, la libre entrée sur le marché demeure le seul et unique critère pour s'assurer que la concurrence est au service des consommateurs.

Xavier Méra 2007

Murray Rothbard a reçu son doctorat en sciences économiques de l'Université de Columbia en 1956. Il a été professeur d'économie au Polytechnic Institute of Brooklyn ainsi qu'à l'Université du Nevada. Il est l'auteur de livres importants tels que *America's Great Depression* ; *Man, Economy and State : A Treatise on Economic Principles* ; *Power and Market : Government and the Economy*; *The Panic of 1819: Reactions and Policies*; *For a New Liberty*; *The Ethics of Liberty*; *Conceived in Liberty* (en 4 tomes); *The Logic of Action*; *The History of Economic Thought, an Austrian Perspective*; *A History of Money and banking in the United States*; *The Mystery of Banking* et *La Monnaie et le Gouvernement*.

Prix 12 euros

Institut Charles Coquelin – 2007

Email : edschcoq@noos.fr

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

TOME IV

CONTENANT LE CHAPITRE 11

**Préface de Nikolay Gertchev
Économiste à la Commission Européenne, Bruxelles**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

TOME IV

CONTENANT LE CHAPITRE 11

**Préface de Nikolay Gertchev
Économiste à la Commission Européenne, Bruxelles**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Remerciements

Les Editions Charles Coquelin tiennent à remercier Hervé de Quengo pour la traduction et la numérisation de cet ouvrage, ainsi que pour les conseils judicieux qu'il a généreusement fournis.

Elles remercient également le Professeur Guido Hülsmann pour avoir conçu cette édition en cinq tomes et avoir su mobiliser une équipe de jeunes chercheurs pour la réaliser.

Nous remercions également pour leurs préfaces Renaud Fillieule, Maître de Conférence à l'Université de Lille II, Nikolay Gertchev, Economiste à la Commission Européenne de Bruxelles, Laurent Carnis, Chercheur associé au Centre d'Economie de la Sorbonne et Xavier Méra, Chercheur indépendant, Paris ; pour ses relectures et nombreux conseils Guillaume Vuillemeys ; pour sa coordination éditoriale le Professeur Philippe Nataf et pour son autorisation de publication le Mises Institute.

Cet ouvrage est publié par les Editions Charles Coquelin

Dépôt légal du Tome I : 4^{ème} trimestre 2007

I.S.B.N. : 2-915909-14-2

Charles Coquelin (1802-1852)

Surtout connu pour son fameux Dictionnaire de l'Economie Politique, Charles Coquelin a contribué de façon décisive au progrès de la science économique au 19^{ème} siècle.

Né à Dunkerque le 25 novembre 1802, il fait ses études au lycée de Douai et part terminer à Paris ses études de Droit. Avocat inscrit au barreau, il décide de se consacrer à l'Economie Politique. Il écrit deux livres sur l'industrie du lin dans laquelle, à l'instar de J.B. Say, il a travaillé quelques années, *Essai sur la filature mécanique du lin et du chanvre* (1840) et *Un nouveau traité complet de la filature du lin et du chanvre* (1846).

Il donne d'excellents articles économiques à une série de revues telles que *Les Annales du Commerce*, *Le Temps*, *Le Monde*, *Le Droit*, *Le Libre Echange*, *Jacques Bonhomme*, *La Revue des Deux Mondes* et *le Journal des Economistes* et publie deux autres ouvrages consacrés aux banques, *Des banques en France* (1840) et *Du crédit et des banques* (1848). Puis Gilbert Guillaumin lui confie la tâche difficile de diriger l'édition du Dictionnaire de l'Economie Politique.

Sa contribution la plus originale et la plus durable concerne l'analyse de la conjoncture économique. Vingt-quatre ans avant Clément Juglar celui-ci lui succéda au *Journal des Economistes*, il constate l'aspect « récurrent » et « périodique » des crises commerciales.

Il explique que ces crises à caractère industriel et périodique ne sont pas inhérentes au système du libre marché, mais au contraire qu'elles trouvent leur source dans l'intervention de l'Etat en matière monétaire. En attribuant des privilèges et des monopoles exclusifs à certaines banques, celui-ci perturbe les acteurs économiques par des fluctuations intempestives du crédit bancaire. De là provient le double défaut de la création d'injustices et de l'instabilité conjoncturelle.

Fondé le 3 mars 1984, l'Institut Charles Coquelin a pour but de faire connaître non pas telle ou telle œuvre de cet auteur mais l'ensemble de ses contributions et l'influence considérable qu'elles eurent sur la théorie moderne de la monnaie, du crédit et de la conjoncture. Ses analyses l'amènèrent, dans sa recherche de la prospérité pour tous, à demander le libre-échange, une profonde réforme du droit des sociétés menant à l'extension des investissements, et donc à la croissance économique, ainsi que la suppression des privilèges et monopoles exclusifs freinant et perturbant l'industrie bancaire. Libre-échange, droit des sociétés et liberté d'établissement des banques, telles furent inlassablement ses demandes. Huit ans après sa mort, survenue brutalement le 12 août 1852, elles furent largement adoptées (1859-63) et ouvrirent à la France le progrès économique que la Grande Bretagne connaissait déjà depuis longtemps.

L'Institut Charles Coquelin publiera les ouvrages des principaux économistes antérieurs ou contemporains de Charles Coquelin ainsi que les travaux modernes qui prolongent et complètent ses analyses.

L'Institut remercie à l'avance ceux qui apporteront critiques, commentaires et suggestions.

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

E-mail : edschcoq@noos.fr (envoi de bons de commande par e-mail sur demande)

Editions Charles Coquelin

Ouvrages déjà parus

Collection Science économique et Liberté

- Ludwig von Mises, *La Bureaucratie*, 2003
Jacques de Guenin, *Attac ou l'intoxication de personnes de bonne volonté*, 2004
Gérard Minart, *Jean-Baptiste SAY (1767-1832) Maître et pédagogue de l'Ecole française d'économie politique libérale*, 2005
Henry Hazlitt, *L'économie politique en une leçon*, 2006
Ludwig von Mises, *Les problèmes fondamentaux de l'économie politique*, 2006
Ludwig von Mises, *Politique économique*, 2006
Jacques de Guenin, *Logique du libéralisme*, 2006
Murray Rothbard, *La Monnaie et le gouvernement*, 2006
Ludwig von Mises, *Le Libéralisme*, 2006
Murray N. Rothbard, *L'Homme, l'Economie et l'Etat* (en cinq tomes), 2007
Gérard Minart, Actualité de Jacques Rueff, *Le Plan de redressement 1958: une réussite du libéralisme appliqué*, 2007
Jésus Huerta de Soto *L'Ecole Autrichienne marché et créativité entrepreneuriale* 2007

Collection Débats

- Jean-Luc Migué, *Santé publique, santé en danger*, (conçu par l'Institut Turgot), 2005
Florence Guernalec, *Panorama de la pensée unique* 2006

Ouvrages à paraître

- Ludwig von Mises, *Le Fondement ultime de la science économique*
Ludwig von Mises, *La théorie de la monnaie et du crédit*
Gustave de Molinari, *Ultima verba*
Boris Brutzkus, *U.R.S.S. terrain d'expériences économiques*
Charles Coquelin, *Les Crises Commerciales*
Ludwig von Mises, *Le Socialisme*
Ludwig von Mises, *L'Action Humaine*
Gustave de Molinari, *Economie de l'Histoire, Théorie de l'Evolution*
Dictionnaire de l'économie politique Edité par Ch. Coquelin et G.Guillaumin

Les Œuvres complètes de Ludwig von Mises

La Théorie de la Monnaie et du Crédit (1924, [1912])

Nation, Etat et Economie (1919)

Le Socialisme (1938, [1922])

***Le Libéralisme* (1964, 1985 [1927])**

Stabilisation monétaire et politique cyclique (1928)

Critique de l'interventionnisme (1929)

***Les Problèmes fondamentaux de l'économie politique* (2006, [1933])**

Les Illusions du protectionnisme et de l'autarcie (1938)

Souvenirs d'Europe (1978, [1940])

L'Interventionnisme (1940)

Le Gouvernement omnipotent (1947, [1944])

***La Bureaucratie* (2003, [1944])**

Le Chaos du planisme (1947)

Notes sur le mouvement coopératif (1947)

L'Action humaine (1985, [1949])

Planifier la liberté et autres essais (1980, [1952])

La Mentalité anti-capitaliste (1956)

Théorie et Histoire (1957)

Les Débuts historiques de l'Ecole économique autrichienne (1962)

Le Fondement ultime de la science économique (1962)

Le Choc des intérêts de groupe et autres essais (1978)

***Politique économique* (2006, [1979])**

Monnaie, méthode et marché (1990)

Liberté économique et interventionnisme (1990)

Les titres en gras indiquent les traductions déjà publiées par les Editions Charles Coquelin

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

TOME IV

CONTENANT LE CHAPITRE 11

**Préface de Nikolay Gertchev
Économiste à la Commission Européenne, Bruxelles**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Préface

La monnaie et son pouvoir d'achat qui paraît maintenant pour la première fois en langue française, et qui plus est sous le format d'un livre à part entière, sera un ouvrage unique en son genre. Parmi les textes monétaires scientifiques de notre temps, c'est celui qui interpelle par sa brièveté et son ambition. Murray Rothbard (1926-1995) se propose, dans cet unique chapitre « monétaire » de son magistral traité¹, de faire ressortir la spécificité de la monnaie, d'expliquer les déterminants et les variations de son pouvoir d'achat, et de confronter la théorie monétaire ainsi élaborée aux courants d'époque dominants. Devant cet objectif colossal, les lecteurs – et surtout ceux d'entre eux qui ne connaissent pas encore la prose persuasive et la logique implacable de ce fin penseur – seront sans doute étonnés de constater à quel point le but recherché est atteint. Le résultat est à tel point satisfaisant que nous sommes véritablement face à un précieux mini-traité de théorie monétaire.

Murray Rothbard, qui découvre une cohérence à l'analyse économique suite à la lecture de *L'action humaine* (1949) de Ludwig von Mises², se lance dans le projet d'en donner un exposé simplifié, sous la forme d'un manuel, à l'usage d'un public d'économistes étudiants et néophytes. Le projet évoluera finalement en un traité indépendant, tant Rothbard aura découvert, durant une décennie d'efforts, des éléments nouveaux et pertinents à apporter au paradigme autrichien tel que construit par Carl Menger, Eugène von Böhm-Bawerk et Ludwig von Mises. Pour donner un aperçu de son travail et de sa méthode au président du *Volker Fund*, qui accorde un soutien financier au projet, Rothbard lui soumet, déjà en

¹ A titre de comparaison, les questions liées à la théorie de la production reçoivent un traitement en cinq chapitres.

² *L'action humaine* (Paris : Presses Universitaires de France, 1985). Un abrégé en a été récemment publié par Gérard Dréan, *Abrégé de L'action humaine, traité d'économie* (Paris : Belles Lettres, 2004).

1950, un chapitre-spécimen. Il s'agit du chapitre « monétaire » du futur *L'homme, l'économie et l'Etat* qui verra enfin le jour en 1962.³ Il n'est pas exclu que *La monnaie et son pouvoir d'achat* soit la version aboutie de ce premier travail, qualifié déjà de « très satisfaisant » par Mises lui-même en février 1951. En tout cas, Murray Rothbard débute sa carrière d'économiste professionnel par un sérieux écrit monétaire.⁴ L'initiative de l'Institut Charles Coquelin de présenter au lecteur français la partie monétaire du traité de Rothbard – en ouvrage indépendant et dans l'excellente traduction d'Hervé de Quengo – s'en trouve dès lors d'autant mieux justifiée.

Il est vrai pourtant que certaines questions d'ordre monétaire sont absentes de ce chapitre, car Rothbard a préféré les rattacher à d'autres discussions dans son traité. La nature même de l'échange indirect, c'est-à-dire monétaire, et l'émergence d'un moyen d'échange sont deux sujets couverts dans le chapitre 3 qui suit, bien naturellement, la discussion de l'économie de troc du chapitre 2. Fidèle à son exigence de développement logique d'une pensée réaliste, Rothbard s'attaque ensuite, dans le chapitre 4, à une explication de la formation des prix monétaires. En adoptant le jargon contemporain, l'on serait donc tenté de conclure que les caractéristiques *microéconomiques* de la monnaie sont celles que le lecteur ne trouverait pas développées dans le présent ouvrage. Les choses sont néanmoins plus compliquées et demandent que l'on explicite mieux le contenu même de la contribution rothbardienne ici présentée. Sur ce fond, l'on pourra ensuite non seulement mieux saisir comment sa propre pensée a évolué depuis ce premier écrit monétaire, mais aussi situer plus spécifiquement Rothbard au sein de la profession des économistes monétaires.

L'originalité de Rothbard consiste dans sa tentative, réussie, de décliner toutes les caractéristiques d'une économie monétaire à partir de l'unique axiome de l'action humaine. Le point de départ praxéologique, selon lequel les êtres humains agissent, c'est-à-dire emploient intentionnellement des moyens jugés les mieux adaptés pour atteindre des fins, peut servir de fondement autant empirique que logique à un raisonnement déductif qui en extraira progressivement des conclusions nécessai-

³ Sur l'histoire du livre voir Joseph Stromberg, « Introduction » dans MN. Rothbard, *Man, Economy, and State – with Power and Market* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2004), pp. xix-lxxxviii.

⁴ De ce point de vue, l'on peut oser un parallélisme avec les débuts de Ludwig von Mises, qui a commencé sa carrière d'économiste en 1912 par la publication d'un travail également monétaire, en fait du premier véritable traité complet de théorie monétaire. Voir Mises, *Theory of Money and Credit* (Indianapolis, Ind. : Liberty Fund, 1981).

rement vraies et directement applicables à notre monde. Il est vrai que Rothbard emprunte cette méthode à Mises, mais il la porte à son paroxysme. Son application au domaine monétaire fait d'emblée de celui-ci une partie intégrale de l'analyse économique. La théorie monétaire n'apparaît alors plus comme un bloc de connaissances à part, qu'il faudra ensuite raccorder à la théorie de la valeur et des prix. Bien au contraire, elle s'avère utiliser la même approche et les mêmes outils que ceux adoptés par la théorie de la valeur, mais qu'elle applique aux aspects spécifiquement monétaires des phénomènes sociaux.⁵

En termes plus techniques, l'analyse de l'équilibre monétaire qui résulte de la démarche praxéologique est celle des encaisses réelles. Chaque individu, étant donné son échelle subjective de préférences qui classe les différents biens en fonction de leur valeur, désire détenir à chaque instant un certain nombre d'unités monétaires. La valeur de celles-ci n'est cependant pas donnée une fois pour toutes. Au contraire, elle dépend du pouvoir d'achat de l'unité monétaire : plus ce pouvoir d'achat est élevé, plus de services sont rendus par unité monétaire. Il en résulte que la demande agrégée de monnaie, et Rothbard innove ici encore en distinguant pour la première fois une demande de monnaie à détenir d'une demande de monnaie servant à assurer les échanges courants, dépend du pouvoir d'achat de la monnaie. Etant donné l'offre totale de monnaie dans l'économie, le pouvoir d'achat de la monnaie se fixera alors de telle sorte que la demande de chaque individu soit satisfaite à ce niveau de pouvoir d'achat.

Les implications de cette approche sont nombreuses. La détermination des prix monétaires reçoit son explication définitivement cohérente, sans que le besoin de recourir aux traditionnelles distinctions entre la micro- et la macro-sphère se fasse sentir.⁶ L'analyse des variations du pouvoir d'achat de la monnaie découle naturellement des changements dans la quantité de monnaie relativement aux quantités d'autres biens, ce

⁵ Nous faisons référence ici au fameux problème, auquel est confrontée l'analyse néoclassique, de l'intégration entre la théorie (walrassienne) de la valeur et la théorie (quantitative) de la monnaie. La solution communément acceptée est celle proposée par Don Patinkin, et qui consiste à introduire les encaisses réelles comme facteur explicatif des comportements de demande sur tous les marchés. L'approche de Rothbard reste néanmoins supérieure, car, ancrée qu'elle est dans une analyse logique naturellement découlant de l'axiome de l'action individuelle, elle n'est point soumise à un problème quelconque d'« intégration ».

⁶ L'opinion que, sur ce point, Rothbard surpasse Mises est solidement argumentée par Joseph Salerno, « A Simple Model of the Theory of Money Prices » *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 9, n° 4 (2006), pp. 39-55.

que Rothbard appelle les changements dans le complexe monétaire. L'explication de la hausse des prix ne peut donc pas se passer d'une référence aux facteurs monétaires, contrairement à l'habitude trop ancrée aujourd'hui en France de négliger ces facteurs en distinguant entre des inflations par la demande, par les coûts, ou encore importée, bref tout sauf monétaire. Mais surtout, une loi incontestable est dérivée. Si l'équilibre monétaire est atteint par la variation du pouvoir d'achat de la monnaie, il s'ensuit que les besoins monétaires d'une économie peuvent être satisfaits quelle que soit la quantité de monnaie. Donnons dès maintenant un avant-goût du style de Rothbard :

Nous en concluons qu'on ne peut pas dire qu'il y a « trop peu » ou « trop » de monnaie et que, *quelle que soit la masse monétaire [le stock de monnaie] de la société, les bénéfices que procure la monnaie correspondent toujours au maximum possible*. Un accroissement de la masse monétaire ne confère pas le moindre bénéfice social ; il profite simplement à certains aux dépens des autres, comme nous le verrons en détail plus loin. (p. 11)

Le corollaire est immédiat : « *Toute masse monétaire est toujours utilisée au maximum des possibilités existantes et donc aucune utilité sociale ne peut être apportée par l'accroissement de la masse monétaire* » (p. 11). L'analyse économique débouche ainsi sur la nécessaire inefficacité de toute politique monétaire. La conclusion que le gouvernement n'a pas à s'occuper de la production de monnaie n'est alors plus une simple croyance politique inspirée par un jugement de valeur arbitraire. Elle se fonde sur un résultat objectif de la science économique : il n'y a pas besoin de banques centrales, car leurs actions destinées à réguler la quantité de monnaie ne sauraient améliorer le bien-être des individus. Laisser la production de monnaie au marché non entravé, et au cadre concurrentiel qui lui est propre, est par conséquent la chose la plus naturelle, et la mieux justifiée, qui soit.

Ce théorème monétaire a également une portée analytique, dont témoigne la future carrière de Rothbard en tant que théoricien de la monnaie. L'analyse monétaire doit être profondément comparative, en confrontant en permanence deux cadres conceptuels opposés – d'un côté l'ordre monétaire concurrentiel du marché libre, de l'autre la production de monnaie monopolisée par un système de banques centrales. Le génie de Rothbard est de nous enseigner que l'immixtion du gouvernement dans la sphère monétaire est un des sujets propres de l'analyse monétaire. Mieux encore, il appartient au théoricien monétaire d'examiner, en outre, l'effet que peut exercer, en sens inverse, le monopole monétaire sur l'élargissement de la sphère politique. La monnaie et le gouvernement doivent alors être considérés relativement l'un à l'autre, en adop-

tant une voie de réflexion qui n'était pas inconnue aux économistes classiques français.⁷

L'œuvre de Rothbard dans le domaine monétaire n'est qu'une brillante mise en pratique de ce même précepte. Il publie d'abord, en 1963, un livre entier dédié à l'analyse des cycles économiques.⁸ Le rôle important du secteur bancaire dans l'offre de monnaie y est particulièrement développé.⁹ Mais surtout, Rothbard justifie mieux l'idée, déjà présente dans son traité, que les cycles économiques sont le résultat d'une violation à grande échelle des contrats bancaires de dépôt, et qu'ils sont, de ce fait, l'apanage de l'économie entravée. Dans ce livre, devenu depuis véritable parangon d'analyse économique appliquée, Rothbard manifeste aussi ses extraordinaires capacités d'historien.¹⁰

Une longue série de monographies¹¹ et d'articles est l'exemple de sa capacité hors pair de conjuguer approfondissement théorique et illustration historique – une autre leçon d'envergure à l'intention des futurs économistes. A chaque fois, Rothbard se soucie de montrer comment la généralisation du papier-monnaie à cours forcé s'explique comme le dernier stade d'un long processus de violation de contrats de dépôt bancaire et de frappe monétaire. Il insiste sans cesse sur le fait que « le contrôle sur la monnaie d'une nation est un pré-requis pour dominer le reste de l'économie ». ¹² Se fondant sur sa conclusion que « l'inflation est la tendance naturelle de l'Etat », il nous met en garde contre les consé-

⁷ Cf. en particulier Etienne Bonnot de Condillac, *Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre* (Paris, 1776), ainsi que Murray Rothbard, *La monnaie et le gouvernement* (Paris : Institut Charles Coquelin, 2006).

⁸ Murray Rothbard, *America's Great Depression* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2000).

⁹ C'est un thème important sur lequel Rothbard revient. Cf. « Austrian Definitions of the Supply of Money » *New Directions in Austrian Economics*, edited by Louis Spadaro (Kansas City : Sheed Andrews and McMeel, 1978), pp. 143-56.

¹⁰ Il en fera encore preuve dans son posthume *A History of Money and Banking in The United States : The Colonial Era to World War II* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2002).

¹¹ On se référera avec profit, en particulier, à : *The Case for a 100 Percent Gold Dollar* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2005), publié d'abord en 1962 ; *What Has Government Done to Our Money* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 1990), tr. *La monnaie et le gouvernement* (Paris : Institut Charles Coquelin, 2006), publié d'abord en 1963 ; *The Case Against the Fed* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 1994).

¹² Murray Rothbard, « Money, the State and Modern Mercantilism » *Modern Age* (été 1963), pp. 279-89, p. 281 et p. 282 pour cette citation et la suivante.

quences désastreuses à attendre du monopole monétaire, justifiant dès lors la nécessité d'une urgente réforme qui expulse le gouvernement de la production de monnaie.

Parallèlement, Rothbard est très soucieux de définir ce qu'il entend par un marché concurrentiel de la monnaie. En particulier, tout le monde serait-il libre d'inscrire sur un bout de papier son nom, et de produire de tels signes à volonté, à l'image de ce que la BCE, la FED et leurs homologues font de manière légalement protégée sur des territoires bien délimités ? De même, chacun serait-il libre, à l'instar des banques commerciales modernes à réserve fractionnaire, de ne garder qu'une partie infime des dépôts qui lui seraient confiés, prêtant le reste à son propre profit ? Le jugement que porte Rothbard sur ces activités est définitif : on ne saurait parler de liberté monétaire là où l'expropriation et la fraude sont tolérées. Car c'est bien de ces deux choses qu'il s'agit dans les situations décrites qui autorisent que certains individus s'enrichissent aux dépens d'autres, sans effectuer au préalable une activité productive. Rothbard restera ainsi toute sa vie durant très vigilant vis-à-vis de projets de dénationalisation de la monnaie à la Hayek ou de liberté bancaire à la Selgin et White qui confondent liberté contractuelle avec violation impunie de contrats légitimes.¹³

A la lumière de ces divers accomplissements, Rothbard se révèle comme un chercheur diversifié qui a contribué à développer un système entier, que l'on appellera volontiers la théorie autrichienne de la monnaie. Aucun autre spécialiste de la monnaie du 20^{ième} siècle ne peut prétendre avoir élargi, et encore moins bâti, un cadre d'analyse aussi cohérent et complet qui couvre tous les aspects de la théorie et de l'histoire monétaires.¹⁴ Nous proposer un édifice bien droit de savoir réaliste – voilà sans doute ce qui distingue Rothbard de ses collègues contemporains. C'est bien aussi ce qui en fait un auteur d'un immense intérêt pour l'étudiant d'aujourd'hui. Car les courants alternatifs à la théorie autrichienne de la monnaie ne lui proposent que, tout au plus, des *éléments*

¹³ Cf. en particulier « The Case for a Genuine Gold Dollar » dans *The Gold Standard : An Austrian Perspective*, edited by L. Rockwell (Lexington, MA : D.C. Heath, 1985), pp. 1-17 ; « The Myth of Free Banking in Scotland » *Review of Austrian Economics*, vol. 2, n° 1 (1988), pp. 1-17 ; « Aurophobia : or, Free Banking on What Standard ? » *Review of Austrian Economics*, vol. 6, n° 1 (1992), pp. 97-108.

¹⁴ Une comparaison avec Milton Friedman s'impose ici. Cette grande figure du monétarisme n'a jamais écrit ni traité systématique, ni manuel complet de théorie monétaire, ni rien qui ressemble au livre de Murray Rothbard, *The Mystery of Banking* (New York, NY : Richardson and Snyder, 1983).

d'analyse monétaire lesquels, lorsqu'ils ne s'opposent pas l'un à l'autre, se conjuguent souvent mal.

En effet, quelles autres constructions théoriques s'offrent-elles à qui désire apprendre sur la monnaie ? L'on peut s'interroger comment introduire le marché de la monnaie dans l'approche keynésienne d'une étude des grandeurs agrégées, à court terme et à prix fixes, à l'instar du modèle IS-LM et de ses dérivés. En suivant l'école néo-keynésienne, l'on peut s'intéresser à justifier la rigidité des prix. En étudiant le courant dit des nouveaux classiques, l'on peut plus particulièrement intégrer l'importance des anticipations pour la conduite de la politique monétaire. On l'aura remarqué – ces alternatives, parmi d'autres, ne font que l'étude d'un aspect particulier, souvent d'ailleurs non monétaire, d'une économie pratiquant l'échange indirect. Même si ces éléments analytiques ne sont pas dépourvus de valeur heuristique, leur caractère par trop fragmentaire et hypothétique ne permet pas de les élever au même statut que les développements élaborés par Rothbard.

C'est précisément la remarquable unité et complétude de son corpus théorique qui donne à Rothbard la force de révéler sur les pages qui suivent des sophismes dans nombreuses théories, comme celles du taux d'intérêt de Fischer, de l'approche quantitative de la monnaie, des cycles de Schumpeter, des multiplicateurs et accélérateurs keynésiens. Mieux encore, le système rothbardien contient tous les éléments nécessaires pour une actualisation de cette critique, susceptible de décortiquer l'essence des théories présentement en vogue. Ainsi, l'analyse de la transmission de la politique monétaire par les canaux du crédit bancaire (*bank lending channel*) et du rationnement du crédit (*credit rationing*) sur des marchés financiers imparfaits mérite-elle de recevoir une critique autrichienne. De même que les développements devenus aujourd'hui classiques sur l'incohérence dynamique (*time inconsistency*) d'une politique discrétionnaire, ou encore l'explication évolutionniste de l'apparition d'une monnaie-papier à cours forcé comme une technologie d'appariement des échanges, dans le cadre de modèles dits de recherche (*search models*).

Puisse la publication française de *La monnaie et son pouvoir d'achat* susciter de nouvelles vocations dans cette direction, pour que la théorie monétaire reste un champ de connaissances.

Nikolay Gertchev
Bruxelles
Mai 2007

11

La monnaie et son pouvoir d'achat

1. Introduction

La monnaie est entrée en jeu dans presque toutes nos analyses. Au chapitre 3 nous avons vu comment l'économie est passée du troc à l'échange indirect. Nous avons vu les modes d'échange indirect et les types d'allocations du revenu et des dépenses qui sont faits dans une économie monétaire. Au chapitre 4 nous avons étudié les prix monétaires et leur formation, analysé l'utilité marginale de la monnaie et démontré comment la théorie monétaire peut être englobée dans la théorie de l'utilité au moyen du théorème de régression monétaire. Au chapitre 6 nous avons vu combien le calcul monétaire des marchés est essentiel à une économie complexe et développée, et avons analysé la structure des demandes et des offres de monnaie avant et après perception du revenu sur le marché du temps. Et, depuis le chapitre 2, toute notre discussion a porté sur une économie d'échanges monétaires.

Le temps est venu de mettre la dernière main à notre analyse du marché en complétant notre étude de la monnaie et des effets d'un changement au sein des relations monétaires du système économique. Dans le présent chapitre nous continuerons à mener l'analyse dans le cadre d'une économie de marché libre.

2. Le complexe monétaire : demande et offre de monnaie

La monnaie est une marchandise servant d'intermédiaire général des échanges ; ses échanges imprègnent par conséquent le système économi-

que. Comme toutes les marchandises, elle fait l'objet d'une demande et d'une offre de marché, bien que sa situation spéciale lui donne de nombreux traits particuliers. Nous avons vu au chapitre 4 que son « prix » n'a pas d'expression unique sur le marché. Les autres marchandises peuvent toutes être exprimées en unités de monnaie et ont donc des prix identifiables uniques. La marchandise monétaire ne peut toutefois être exprimée qu'à l'aide d'un vecteur comprenant toutes les autres marchandises, c'est-à-dire de tous les biens et services que la monnaie peut acheter sur le marché. Ce vecteur n'a pas d'unité unique et, comme nous allons le voir, les changements en son sein ne peuvent pas être mesurés. Pourtant le concept de « prix » ou de « valeur » de la monnaie, ou encore de « pouvoir d'achat de l'unité monétaire » n'en est pas moins réel et important. Il faut simplement garder à l'esprit que, comme nous l'avons vu au chapitre 4, il n'existe pas de « niveau des prix » unique ni d'unité mesurable dans laquelle le vecteur des valeurs de la monnaie pourrait être exprimé. Cette valeur d'échange de la monnaie prend également une importance particulière parce que, à la différence des autres marchandises, le premier but de la marchandise monétaire est d'être échangée, maintenant ou dans le futur, contre des marchandises directement consommables ou productives.

La *demande totale de monnaie* sur le marché se compose de deux éléments : la *demande de monnaie via l'échange* (de la part des vendeurs de tous les autres biens désirant acheter de la monnaie) et la *demande de rétention de monnaie* (la demande de conservation de monnaie de la part de tous ceux qui la possèdent déjà). Comme la monnaie est une marchandise omniprésente sur le marché et qu'elle est continuellement offerte et demandée par tout le monde, et comme la proportion du stock existant de monnaie par rapport à la nouvelle production est élevée, il sera plus pratique d'analyser l'offre et la demande selon les termes de l'analyse « *demande totale et stock* » présentée au chapitre 2.¹

Au contraire des autres marchandises, tout individu a sur le marché à la fois une demande via l'échange et une demande de rétention de monnaie. La demande via l'échange est sa *demande avant revenu* (voir le chapitre 6). En tant que vendeur de travail, de sol et de biens de capital ou de consommation, il doit offrir ces biens et demander de la monnaie en échange afin d'obtenir un revenu monétaire. En mettant de côté toute considération spéculative, le vendeur de biens déjà prêts tendra, comme nous l'avons vu, à avoir une courbe d'offre parfaitement inélastique (ver-

¹ Cf. Edwin Cannan, « The Application of the Theoretical Analysis of Supply and Demand to Units of Currency » dans *Readings in Monetary Theory*, édité par F.A. Lutz et L.W. Mints (Philadelphie : Blakiston, 1951), pp. 3–12, et Cannan, *Money* (6^e éd., Londres : Staples Press, 1929), pp. 10–19, 65–78.

ticale), car il n'a pas d'usages de réserve pour le bien. Mais la courbe d'offre d'un bien contre de la monnaie équivaut à une courbe de demande (partielle) de monnaie en termes du bien offert. Par conséquent les courbes de demande (via l'échange) de monnaie en termes de sol, de biens de capital et de biens de consommation tendront à être parfaitement inélastiques.

Pour les services de travail la situation est plus compliquée. Le travail, comme nous l'avons vu, dispose d'un usage de réserve — la jouissance du loisir. Nous avons vu que la courbe d'offre générale d'un type de travail peut être croissante ou décroissante avec le prix, selon l'utilité marginale de la monnaie et la désutilité marginale du loisir perdu pour les individus. En déterminant la courbe de demande de monnaie des travailleurs, nous pouvons cependant avoir bien plus de certitude. Afin de comprendre pourquoi, prenons l'exemple hypothétique d'une courbe d'offre d'un type de travail (pour l'ensemble de ses usages). A un taux de salaire de 5 grains d'or par heure, 40 heures par semaine de services de travail seront vendues. Supposons maintenant que le taux de salaire monte à 8 grains d'or par heure. Certaines personnes pourraient travailler un nombre d'heures plus grand parce qu'elles auraient une incitation monétaire plus forte à sacrifier le loisir au travail. Elles pourraient travailler 50 heures par semaine. D'autres peuvent décider que cette augmentation du revenu leur permet de sacrifier un peu de monnaie et de prendre une partie de ces revenus accrus sous la forme de loisirs. Ils pourraient travailler 30 heures par semaine. Les premiers présenteraient une courbe d'offre de travail croissante avec le prix [partant vers la droite du diagramme], les seconds une courbe d'offre de travail décroissante avec le prix [revenant en arrière vers la gauche du diagramme] dans cet intervalle de prix. Mais les deux auraient une chose en commun. Multiplions le nombre d'heures par le taux de salaire horaire dans chaque cas, pour arriver au revenu monétaire total des travailleurs dans les différentes situations. Dans le cas initial un travailleur gagnait 40 fois 5, soit 200 grains d'or par semaine. L'individu ayant une courbe d'offre décroissante avec le prix gagnera 30 fois 8, soit 240 grains d'or par semaine. Celui qui présente une courbe d'offre croissante avec le prix gagnera 50 fois 8, soit 400 grains d'or par semaine. Dans les deux cas *l'individu gagne davantage de monnaie au taux de salaire plus élevé.*

Ceci est toujours vrai. C'est évident dans le premier cas, car le taux de salaire plus élevé pousse l'individu à vendre davantage de travail. Mais cela est également vrai dans le deuxième cas. En effet le revenu monétaire plus élevé permet également à un individu de satisfaire ses désirs de loisirs supplémentaires, précisément *parce qu'il touche un revenu monétaire plus important.* Par conséquent la courbe d'offre dé-

croissante avec le prix ne sera jamais suffisamment « décroissante » pour l'amener à gagner *moins d'argent* aux taux de salaires plus élevés.

Un homme gagnera ainsi toujours plus d'argent à un taux salarial plus élevé et moins à un taux plus bas. Mais *gagner* de l'argent n'est-il pas une autre façon pour dire *acheter* de la monnaie ? Et c'est précisément ce qui est fait. Les gens *achètent* de la monnaie en vendant les biens et les services qu'ils possèdent ou qu'ils peuvent créer. Nous allons maintenant essayer de parvenir à la courbe de demande de monnaie en fonction des divers pouvoirs d'achat ou « valeurs d'échange » de la monnaie possibles. Une valeur d'échange plus faible de la monnaie équivaut à des prix monétaires plus élevés pour les biens. Inversement, une valeur d'échange plus forte de la monnaie équivaut à des prix monétaires plus bas pour les biens. Sur le marché du travail une valeur d'échange plus élevée de la monnaie se traduit par des taux de salaire plus faibles et une valeur d'échange plus basse de la monnaie se traduit par des taux de salaire plus importants.

Ainsi, sur le marché du travail, notre loi peut se traduire comme suit : *Plus la valeur d'échange de la monnaie est élevée, moins la quantité de monnaie demandée est grande ; plus la valeur d'échange de la monnaie est basse, plus la quantité de monnaie demandée est grande* (c'est-à-dire plus le taux de salaire est bas, moins on gagnera d'argent ; plus le taux de salaire est élevé, plus on gagnera d'argent). Par conséquent la courbe de demande de monnaie sur le marché du travail n'est *pas* verticale mais décroissante quand la valeur d'échange de la monnaie augmente, comme c'est le cas pour toute courbe de demande.

En additionnant les courbes de demande verticales de monnaie sur les autres marchés d'échange à la courbe de demande décroissante sur le marché du travail, nous en arrivons à une demande d'échange décroissante pour la monnaie.

L'élément le plus important, parce que le plus volatil, de la demande totale de monnaie est la demande de *réten*tion de monnaie. C'est la *demande après revenu* de tout un chacun. Une fois que quelqu'un a touché son revenu, il doit se décider, comme nous l'avons vu, à allouer ses actifs monétaires entre trois directions : les dépenses de consommation, les dépenses d'investissement et l'augmentation de ses encaisses monétaires (« thésaurisation nette »). Il a en outre la possibilité supplémentaire d'effectuer un retrait depuis les encaisses monétaires (« déthésaurisation nette »). Combien il choisit de conserver dans ses encaisses monétaires est déterminé de manière unique par l'utilité marginale de la monnaie présente dans ses encaisses selon son échelle de valeur. Jusqu'à présent nous avons analysé en détail les sources de l'utilité et de la demande des biens de consommation et de production. Nous devons maintenant nous

tourner vers le bien restant : *la monnaie présente dans les encaisses monétaires*, son utilité et sa demande.

Avant d'analyser les sources de la demande d'encaisses monétaires, nous pouvons cependant déterminer l'allure de la courbe de demande de rétention de monnaie (la demande « d'encaisses monétaires »). Supposons que les utilités marginales d'un individu soient telles qu'il désire détenir 10 onces de monnaie dans ses encaisses pendant une certaine période. Supposons maintenant que la valeur d'échange de la monnaie, c'est-à-dire le pouvoir d'achat de l'unité monétaire, augmente, toutes choses égales par ailleurs. Ceci signifie que ses 10 onces d'or permettent d'accomplir plus de choses qu'avant le changement du PAM.* En conséquence il tendra à sortir une partie des 10 onces de ses encaisses et à les dépenser en biens, dont les prix ont désormais chuté. Ainsi, *plus le PAM (la valeur d'échange de la monnaie) est élevé, plus la quantité de monnaie demandée pour les encaisses monétaires est faible*. A l'inverse, un PAM inférieur voudra dire que le niveau d'encaisses monétaires précédent vaudra moins qu'auparavant en termes réels, alors que les prix plus élevés des biens découragent les achats. Il en résulte que plus le PAM est faible, plus la quantité de monnaie détenue dans les encaisses monétaires est élevée.

Il s'ensuit que *la courbe de demande de rétention de monnaie détenue dans les encaisses monétaires décroît lorsque la valeur d'échange de la monnaie augmente*. Cette courbe de demande décroissante, ajoutée à la décroissance de la courbe de demande via l'échange, fournit la *courbe de demande totale de monnaie* du marché — également décroissante à la manière familière de ce qui se passe pour tous les biens.

Il existe une troisième courbe de demande de la marchandise monétaire qui mérite d'être signalée. C'est la demande du métal monétaire pour des *usages non monétaires*. Elle sera relativement peu importante dans une économie monétaire avancée, mais elle existera néanmoins. Dans le cas de l'or cela correspondra soit à des usages de consommation, par exemple pour des motifs de décoration, soit à des usages productifs, par exemple dans des buts industriels. En tout cas, cette demande est *également* décroissante lorsque le PAM augmente. A mesure que le « prix » de la monnaie (le PAM) augmente, davantage de biens peuvent être obtenus en dépensant une unité de monnaie ; il en résulte que le coût d'opportunité de l'utilisation de l'or à des fins non monétaires augmente et qu'on en demande moins dans ce but. Inversement, quand le PAM baisse, il y a plus d'incitations à utiliser de l'or pour un usage direct.

* PAM (PPM) = Pouvoir d'Achat de l'unité Monétaire ou Pouvoir d'Achat de la Monnaie (*Purchasing Power of Money*). Rothbard écrit parfois « *PPM of money* », ce qui est un peu redondant ! NdT.

Cette courbe de demande s'ajoute à la courbe totale de demande de monnaie pour donner la courbe de demande totale de la marchandise monétaire.²

A tout instant il existe un *stock total donné* de la marchandise monétaire. Ce stock sera, à tout moment, *possédé par quelqu'un*. Il est par conséquent dangereusement trompeur d'adopter l'habitude prise par les économistes américains depuis l'époque d'Irving Fisher, consistant à traiter de la monnaie comme de quelque chose de « circulant » ou, pire encore, à la diviser en « monnaie circulante » et en « monnaie dormante ».³ Ce concept crée pour la première l'image de quelque chose se déplaçant sans cesse quelque part, tandis que la seconde dormirait dans des « coffres ». C'est une grave erreur. Il n'existe en fait rien qui ressemble à une « circulation » et il n'y a pas de mystérieuse arène dans laquelle la monnaie se « déplace ». A tout instant toute la monnaie est possédée par quelqu'un, c'est-à-dire qu'elle se trouve dans les encaisses monétaires de quelqu'un. Quel que soit le stock de monnaie, les actions des individus doivent donc le mettre en conformité avec la demande totale de monnaie détenue, c'est-à-dire avec la demande totale de monnaie dont nous venons de parler. Car même la monnaie avant revenu et acquise au cours de l'échange doit être au moins momentanément détenue dans les encaisses d'une personne avant d'être transférée vers les encaisses de quelqu'un d'autre. La totalité de la demande totale est donc une demande de monnaie détenue, et ceci est en accord avec notre analyse de la demande totale du chapitre 2 (tome I).

Le stock total doit par conséquent être mis en accord sur le marché avec la quantité totale de monnaie demandée. Le graphique de cette situation est représenté sur la figure 74.

L'axe vertical donne le PAM, qui croît lorsque l'on se déplace vers le haut. L'axe horizontal donne la quantité de monnaie, qui croît lorsque l'on se déplace vers la droite. D_e est la courbe de demande globale de monnaie via l'échange : elle est décroissante et inélastique. D_r est la courbe de demande de rétention ou encore de demande d'encaisses monétaires. D_t est la courbe de demande totale de détention de monnaie (la demande d'or non monétaire étant omise pour simplifier). Coupant quelque part la courbe D_r se trouve la ligne verticale SS — le stock total de monnaie dans la communauté — correspondant à la quantité OS .

² A partir de maintenant cette demande non monétaire sera comprise, pour faciliter les choses, dans la « demande totale de monnaie ».

³ Cf. Irving Fisher, *The Purchasing Power of Money* (2^e éd., New York : Macmillan & Co., 1913).

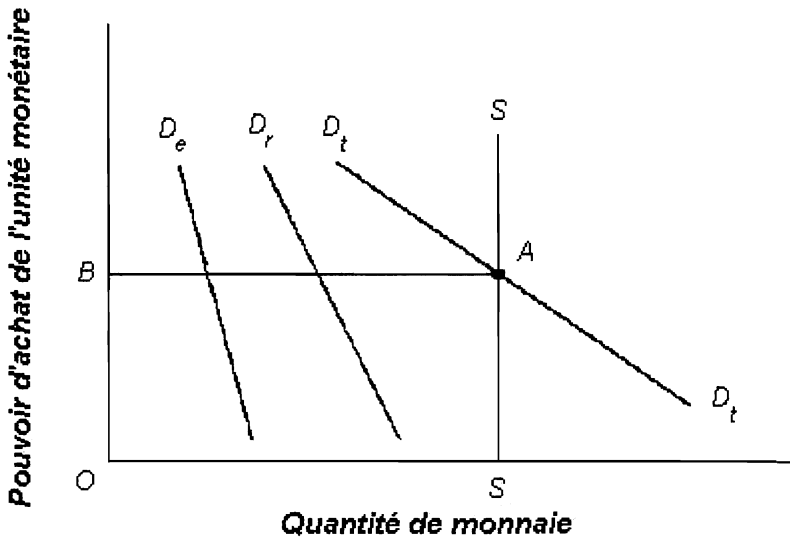


Figure 74 : Détermination du point d'équilibre pour la valeur d'échange de la monnaie

L'intersection des deux dernières courbes détermine le point d'équilibre A et la valeur d'échange de la monnaie dans la communauté. La valeur d'échange, ou PAM, s'établira à OB.

Supposons maintenant que le PAM soit légèrement plus élevé que OB. La demande de monnaie à ce point sera inférieure au stock. Les gens deviendront réticents à conserver de la monnaie à cette valeur d'échange et seront pressés de la vendre contre d'autres biens. Ces ventes feront monter le prix des biens et feront baisser le PAM, jusqu'à ce que le point d'équilibre soit atteint. Inversement, supposons que le PAM soit inférieur à OB. Dans ce cas, plus de gens demanderont davantage de monnaie, par l'échange ou par la rétention, qu'il n'y en a de disponible dans le stock monétaire. L'excédent, qui en résulte, de la demande par rapport à l'offre fera remonter le PAM à OB.

3. Les changements au sein du complexe monétaire

Le pouvoir d'achat de la monnaie (PAM) est donc déterminé par deux facteurs : *la courbe de demande totale de détention de monnaie* et *le stock de monnaie existant*. Il est facile de voir sur un graphique ce qui se passe lorsque l'un de ces éléments déterminants change. Supposons ainsi

que la courbe de demande totale augmente (se déplace vers la droite). Dès lors (voir la figure 75), la courbe de demande totale de monnaie s'est déplacée de $D_t D_t$ à $D'_t D'_t$. Au niveau du PAM du point d'équilibre précédent, A , la demande de monnaie dépasse désormais de AE le stock disponible. La concurrence pousse le PAM vers le haut jusqu'à ce qu'il atteigne le point d'équilibre C . C'est l'opposé qui se produira pour un déplacement de la courbe de demande totale vers la gauche — une baisse de la demande totale. Dans ce cas le PAM diminuera.

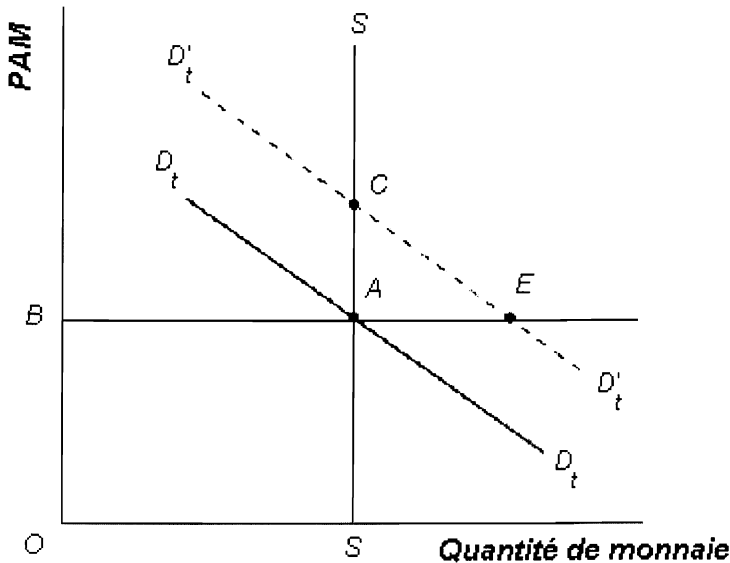


Figure 75 : Effet d'un changement de la demande totale de monnaie

L'effet d'un changement du stock total, la courbe de demande restant constante, est montré sur la figure 76. La quantité totale du stock augmente, passant de OS à OS' . Au nouveau niveau du stock il existe un stock excédentaire, AF , par rapport à la demande de monnaie. La monnaie sera vendue à un PAM inférieur pour inciter les gens à la conserver et le PAM baissera jusqu'à ce qu'il atteigne un nouveau point d'équilibre G . Inversement, si le stock de monnaie diminue, il y aura un excédent de la demande de monnaie au PAM existant, et le PAM montera jusqu'à ce que le nouveau point d'équilibre soit atteint.

L'effet de la quantité de monnaie sur sa valeur d'échange est ainsi montré de manière simple par notre analyse et nos graphiques.

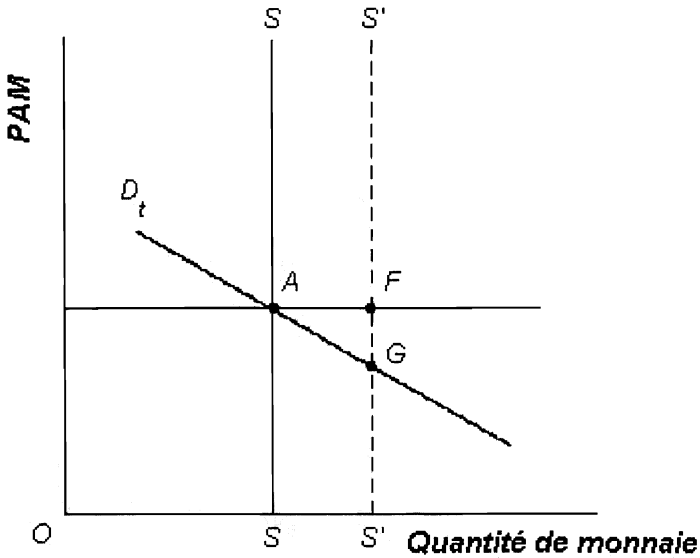


Figure 76 : Effet d'un changement du stock total de monnaie

L'absurdité de la classification des théories monétaires en subdivisions mutuellement exclusives (comme la « théorie de l'offre et de la demande », la « théorie quantitative », la « théorie des encaisses monétaires », la « théorie des biens », la « théorie des revenus et des dépenses ») devrait maintenant être évidente.⁴ Tous ces éléments se trouvent en effet dans cette analyse. La monnaie *est* un bien ; son offre ou sa quantité *est* importante dans la détermination de sa valeur d'échange ; la demande de monnaie détenue dans les encaisses monétaires est également importante dans ce but ; et l'analyse peut être appliquée à la situation des revenus et des dépenses.

4. L'utilité du stock de monnaie

Dans le cas des biens de consommation, nous ne pouvons pas aller voir au-delà de leurs utilités subjectives sur les échelles de valeur des gens afin de chercher à déterminer pourquoi ils ont été préférés : l'économie doit s'arrêter une fois que le classement a été établi. Dans le

⁴ Un exemple type de cette classification peut être trouvé dans Lester V. Chandler, *An Introduction to Monetary Theory* (New York : Harper & Bros., 1940).

cas de la monnaie, cependant, nous sommes confrontés à un problème différent. En effet l'utilité de la monnaie (en mettant de côté l'usage *non monétaire* de la marchandise monétaire) dépend uniquement de son usage potentiel en tant que moyen d'échange généralisé. Ainsi l'utilité subjective de la monnaie dépend de sa valeur d'échange objective et nous devons poursuivre notre analyse de la demande de monnaie plus qu'il n'aurait été nécessaire autrement.⁵ Les graphiques présentés plus haut, sur lesquels nous avons lié la demande de monnaie à son pouvoir d'achat, sont donc particulièrement adaptés. Pour d'autres biens la demande de marché est un moyen pour diriger les marchandises vers les mains de leurs consommateurs. Pour la monnaie, au contraire, le « prix » de la monnaie est précisément la variable dont dépend la courbe de demande et autour de laquelle s'articulent presque tous les aspects de la demande de monnaie. Pour le dire autrement : en l'absence d'un prix, d'une valeur d'échange objective, tout *autre* bien serait accueilli comme un cadeau gratuit et bienvenu ; mais la monnaie, sans prix, ne pourrait pas être utilisée du tout, car la totalité de son utilisation provient de ce qu'elle permet d'obtenir d'autres biens sur le marché. Le seul usage de la monnaie est d'être échangée contre des biens et si elle n'avait pas de prix et donc pas de valeur d'échange, elle ne pourrait pas être échangée et cesserait donc d'être utilisée.

Nous sommes désormais au seuil d'une grande loi économique, d'une vérité que l'on ne saurait jamais souligner assez, étant donné le mal que son oubli a entraîné au cours de l'histoire. Une augmentation de la quantité d'un bien de production accroît, *ceteris paribus*, la quantité d'un bien de consommation. Une augmentation de la quantité d'un bien de consommation (s'il n'y a pas eu de diminution de la quantité d'un autre bien) représente manifestement un *bénéfice social* ; car le « revenu réel » de quelqu'un a augmenté alors qu'aucun autre revenu n'a baissé.⁶

La monnaie, au contraire, est utile uniquement pour les fins de l'échange. La monnaie, en soi, ne peut pas être consommée et ne peut pas être utilisée directement en tant que bien de production au cours du processus productif. La monnaie en soi est donc non productive ; c'est un poids mort qui ne produit rien. Le sol ou le capital se présentent toujours sous la forme d'un bien spécifique donné, d'un outil de production spécifique. La monnaie, quant à elle, demeure toujours dans les encaisses monétaires de quelqu'un.

⁵ Voir Mises, *Theory of Money and Credit*, p. 98. La totalité de cet ouvrage est indispensable à l'analyse de la monnaie. Voir aussi Mises, *Human Action* [*L'Action humaine*], chapitres XVII et XX.

⁶ Voir le chapitre 12 (tome V) pour une analyse du concept de bénéfice social ou d'utilité sociale.

Les biens sont utiles et rares et toute augmentation de biens est un bénéfice social. Mais la monnaie n'est pas utile directement, elle ne l'est que dans les échanges. Et nous venons de voir que lorsque le stock de monnaie de la société varie, la valeur d'échange objective varie dans le sens inverse (mais pas forcément de manière proportionnelle) jusqu'à ce que le complexe monétaire soit à nouveau en équilibre. Quand il y a moins de monnaie la valeur d'échange de l'unité monétaire augmente ; quand il y a davantage de monnaie la valeur d'échange de l'unité monétaire diminue. Nous en concluons qu'on ne peut pas dire qu'il y a « trop peu » ou « trop » de monnaie et que, *quelle que soit la masse monétaire [le stock de monnaie] de la société, les bénéfices que procure la monnaie correspondent toujours au maximum possible*. Un accroissement de la masse monétaire ne confère pas le moindre bénéfice social ; il profite simplement à certains aux dépens des autres, comme nous le verrons en détail plus loin. De même, une réduction de la masse monétaire n'implique aucune perte sociale. En effet, la monnaie n'est utilisée que pour son pouvoir d'achat dans l'échange et un accroissement de la masse monétaire ne fait que diluer le pouvoir d'achat de chaque unité de monnaie. A l'inverse, une baisse de la masse monétaire accroît le pouvoir d'achat de chaque unité.

Le célèbre exemple de David Hume donne une idée très simplifiée de l'effet des variations de la masse monétaire, mais dans le présent contexte il est une illustration valable de l'absurdité de la croyance selon laquelle une masse monétaire accrue pourrait conférer un bénéfice social ou pallier une rareté économique. Considérons la situation magique où chaque homme se réveille un matin et découvre que ses actifs monétaires ont doublé. La richesse ou le revenu réel de la société ont-ils doublé ? Certainement pas. En réalité, le revenu réel — les biens et les services réellement offerts — reste inchangé. Ce qui a changé, c'est simplement l'unité monétaire, qui a été diluée, et le pouvoir d'achat de cette unité baissera suffisamment (c'est-à-dire que les prix des biens augmenteront) pour remettre le complexe monétaire en équilibre.

L'une des plus importantes lois économiques est par conséquent que : *Toute masse monétaire est toujours utilisée au maximum des possibilités existantes et donc aucune utilité sociale ne peut être apportée par l'accroissement de la masse monétaire.*

Certains auteurs ont déduit de cette loi que les facteurs consacrés à l'extraction d'or sont tous utilisés de manière non productive, parce qu'une augmentation de la masse monétaire n'entraîne aucun bénéfice social. Ils en concluent que le gouvernement devrait restreindre la quantité d'or extraite des mines. Ces critiques ne sont toutefois pas arrivés à comprendre que l'or, la *marchandise* monétaire, n'est pas utilisé que

comme monnaie mais aussi à des fins non monétaires, que ce soit pour la consommation ou pour la production. Ainsi une augmentation de la quantité d'or, bien que ne conférant aucun bénéfice *monétaire*, confère un bénéfice social en accroissant la quantité d'or disponible pour un usage direct.

5. La demande de monnaie

A. La monnaie dans l'ERC et sur le marché

Il est vrai, comme nous l'avons vu, que le seul usage de la monnaie est dans l'échange. Il ne faut toutefois pas conclure de cela, comme l'ont fait certains auteurs, que cet échange doit être *immédiat*. En fait, la raison pour laquelle il existe une demande de rétention et que des encaisses monétaires sont conservées est que l'individu garde sa monnaie en réserve pour de *futurs* échanges. Voilà le rôle des encaisses monétaires — attendre le moment propice pour faire un échange.

Supposons que l'ERC* ait été établie. Dans un tel monde de certitude, il n'y aurait pas de risque de perdre son investissement et pas de nécessité à conserver des encaisses sous la main au cas où une dépense de consommation d'urgence devait survenir. Tout le monde allouerait donc pleinement son stock monétaire à l'achat de biens présents ou futurs, conformément à ses préférences temporelles. Personne ne laisserait sa monnaie dormir dans des encaisses monétaires. Sachant qu'il voudra dépenser un certain montant monétaire en consommation dans six mois, un individu prêterait son argent pendant cette période pour le récupérer précisément au moment où il faudra le dépenser. Mais si personne ne désire conserver d'encaisses monétaires plus longtemps qu'un moment instantané, aucune monnaie ne serait détenue et le stock de monnaie serait sans usage. Bref, la monnaie serait inutile ou presque dans le monde de la certitude.

Dans le monde de l'incertitude, contrairement à l'ERC, même la monnaie « dormante » conservée dans les encaisses monétaires remplit un rôle pour son propriétaire. En fait, si elle n'en remplissait aucun elle ne resterait pas dans ses encaisses. Ses usages se fondent précisément sur le fait que l'individu n'est pas certain de ce sur quoi il dépensera son argent ni du moment précis où il le dépensera dans le futur.

* ERC = Economie en Rotation Constante. Voir t. II, chap. 5, pp. 2-9. NdE.

Des économistes ont essayé de réduire mécaniquement la demande de monnaie à diverses sources.⁷ Il n'y a cependant pas de détermination mécanique de ce genre. Chaque individu décide pour lui-même, selon ses propres critères, de sa demande totale d'encaisses monétaires et nous ne pouvons que retracer les diverses influences que différents événements catallactiques* peuvent avoir exercé sur la demande.

B. La demande spéculative

L'une des influences les plus évidentes sur la demande de monnaie est *l'anticipation des changements futurs de la valeur d'échange de la monnaie*. Supposons ainsi que l'on s'attende à ce qu'à un certain moment du futur le pouvoir d'achat de la monnaie chute rapidement. La façon dont la courbe de demande de monnaie réagira alors dépend du nombre de gens qui s'y attendent et de l'intensité de leur conviction. Cela dépend aussi de l'éloignement dans le futur du moment auquel le changement est attendu. Plus l'événement économique se situe loin dans le temps, plus son impact sera escompté dans le présent par le taux d'intérêt. Toutefois, quel que soit le degré de l'impact, *l'anticipation d'une baisse future du PAM tendra à faire baisser le PAM présent*. Car une baisse attendue du PAM signifie que les unités monétaires actuelles valent davantage que ce qu'elles vaudront dans le futur, auquel cas il y aura une baisse de la courbe de demande de monnaie car les gens tendront à dépenser davantage de monnaie maintenant qu'à une date future. Une anticipation générale d'une baisse imminente du PAM fera baisser la courbe de demande de monnaie maintenant et tendra ainsi à engendrer une baisse dans l'instant présent.

Inversement l'anticipation d'une hausse du PAM dans le proche futur tendra à faire monter la courbe de demande de monnaie car les gens décideront de « thésauriser » (d'ajouter de l'argent à leurs encaisses monétaires) dans l'attente d'une future hausse de la valeur d'échange d'une unité de leur monnaie. Le résultat sera une hausse *actuelle* du PAM.

Une baisse anticipée du PAM dans le futur fera par conséquent baisser le PAM d'aujourd'hui et une hausse attendue conduira à une hausse maintenant. La demande spéculative de monnaie fonctionne de la même façon que la demande spéculative pour tout bien. L'anticipation d'une situation future accélère l'ajustement de l'économie vers celle-ci. Tout comme la demande spéculative en faveur d'un bien accélère l'ajustement vers une position d'équilibre, l'anticipation d'un changement du PAM

⁷ L'ouvrage de J.M. Keynes, *Treatise on Money* (New York : Harcourt, Brace, 1930), est un exemple classique de ce type d'analyse.

* C'est-à-dire des événements qui résultent des échanges interpersonnels. Voir t. I, chap. 1, p. 62. NdE.

accélère l'ajustement du marché vers cette position. En outre, comme pour tous les biens, les erreurs d'anticipation spéculative sont « auto-correctrices ». De nombreux auteurs croient que dans le cas de la *monnaie* il n'y a pas d'autocorrection. Ils prétendent qu'alors qu'il peut y avoir une demande « réelle » ou sous-jacente pour des biens, la monnaie n'est pas consommée et ne possède par conséquent pas de demande sous-jacente de ce genre. Le PAM et la demande de monnaie, déclarent-ils, ne peuvent s'expliquer que comme un jeu perpétuel et plutôt insensé du chat et de la souris, où chacun essaie tout simplement d'anticiper les anticipations de tous les autres.

Il *existe bien*, toutefois une demande « réelle » ou sous-jacente de monnaie. La monnaie ne peut pas être physiquement consommée mais elle est utilisée et a donc une utilité dans les encaisses monétaires. Une telle utilité représente davantage que la spéculation sur une hausse du PAM. Ceci est démontré par le fait que les gens détiennent *bel et bien* des encaisses même quand ils anticipent une baisse du PAM. De telles possessions peuvent diminuer mais elles existent encore et, comme nous l'avons vu, il doit en être ainsi dans un monde incertain. En fait, sans volonté de détenir des encaisses, il n'y aurait absolument aucune économie d'échange monétaire.

La demande spéculative anticipe par conséquent les demandes non spéculatives sous-jacentes, quelle que soit leur source ou leur inspiration. Supposons ainsi qu'il y ait une anticipation générale d'une hausse du PAM (une baisse des prix) ne se reflétant pas dans l'offre et la demande sous-jacentes. Il est vrai que, d'abord, cette anticipation générale fait monter, *ceteris paribus*, la demande de monnaie et le PAM. Mais cette situation ne dure pas. Car une fois qu'un pseudo-équilibre a été atteint, les spéculateurs, ceux qui ne possédaient pas « vraiment » de demande accrue de monnaie, vendent leur monnaie (achètent des biens) pour réaliser leurs bénéfices. Mais cela signifie que la demande sous-jacente se manifeste et qu'elle est moins grande que la masse monétaire au PAM accru. La pression à la dépense fait alors redescendre le PAM au véritable point d'équilibre. Ceci peut être illustré par la figure 77.

La masse monétaire est *OS*, la demande de monnaie réelle ou sous-jacente est *DD*, et le véritable point d'équilibre est en *A*. Supposons maintenant que les individus du marché prévoient à tort que la véritable demande sera telle que dans l'avenir proche le PAM montera à *OE*. La courbe de demande totale de monnaie se déplace alors vers *D_sD_s*, qui représente la nouvelle demande totale comprenant la demande spéculative. Le PAM passe à *OE* comme prévu. Mais dès lors les spéculateurs décident d'encaisser leur bénéfice, car leur véritable demande de monnaie est en réalité reflétée par *DD* et non par *D_sD_s*. Au nouveau prix *OE*

il y a en fait un excédent de la masse monétaire par rapport à la quantité demandée, qui se monte à CF . Les vendeurs se précipitent pour vendre leur stock de monnaie et achètent des biens, et le PAM revient à l'équilibre. Par conséquent, dans le domaine de la monnaie tout comme dans celui des biens spécifiques, les anticipations spéculatives sont auto-correctrices et non « auto-réalisatrices ». Elles accélèrent le processus d'ajustement du marché.

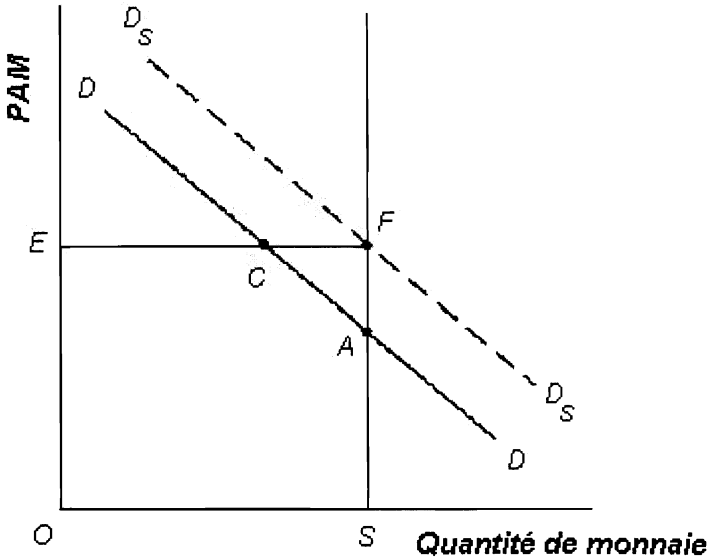


Figure 77 : Autocorrection des anticipations spéculatives de la demande de monnaie

C. Les influences séculaires sur la demande de monnaie

Les influences à long terme sur la demande de monnaie dans une économie en croissance tendront à être multiples, et dans les deux directions. D'un côté, une économie croissante fournit toujours plus d'occasions de nouveaux échanges à mesure que davantage de biens sont mis sur le marché et que le nombre de stades de production augmente. Ces occasions plus nombreuses tendent à accroître grandement la courbe de demande de monnaie. Si une économie se détériore, il y aura moins d'occasions d'échanges et la demande de monnaie provenant de cette source diminuera.

Le principal facteur à long terme qui contrebalance cette tendance et qui tend à faire *baiss*er la demande de monnaie est le développement du *système de compensation*.⁸ La compensation est un procédé par lequel la monnaie est économisée et accomplit son rôle de moyen d'échange *sans être physiquement présente* dans l'échange.

Une forme simplifiée de compensation peut se produire entre deux personnes. Par exemple *A* peut acheter une montre à *B* pour trois onces d'or ; au même moment *B* achète une paire de chaussures à *A* pour une once d'or. Au lieu de faire deux transferts de monnaie et qu'un total de quatre onces d'or change de mains, ils décident de se livrer à une opération de compensation. *A* paie à *B* deux onces de monnaie et ils échangent la montre et les chaussures. Ainsi, lorsqu'une compensation est faite et que seul le montant *net* d'argent est effectivement transféré, toutes les parties peuvent participer aux mêmes transactions et aux mêmes prix, tout en utilisant bien moins de liquidités. Leur demande d'encaisses tend à diminuer.

Toutefois, il y a évidemment peu de place pour la compensation tant que toutes les transactions sont des transactions en *espèces*. Car alors les gens doivent s'échanger des biens entre eux *au même moment*. Mais la place de la compensation augmente grandement lorsque des transactions à *crédit* entrent en jeu. Ces crédits peuvent être à très court terme. Supposons ainsi que *A* et *B* traitent entre eux assez fréquemment durant une année ou un mois. Supposons qu'ils se mettent d'accord pour ne pas se payer l'un à l'autre immédiatement en espèces mais pour se faire crédit jusqu'à la fin de chaque mois. *B* peut alors acheter des chaussures à *A* un jour et *A* peut acheter une montre à *B* un autre jour. A la fin de cette période les dettes mutuelles sont annulées et compensées et le débiteur net paie une somme globale au créancier net.

Une fois que le crédit entre en scène, le système de compensation peut être étendu à tous ceux qui le trouvent pratique. Plus il y a de gens qui participent aux opérations de compensation (souvent dans des lieux appelés « chambre de compensation ») plus il y aura d'annulations et plus on économisera de monnaie. A la fin de la semaine, par exemple, il peut y avoir cinq personnes pratiquant la compensation, *A* pouvant devoir à *B* 10 onces, *B* en devoir 10 à *C*, *C* en devoir 10 à *D* etc., et finalement *E* pouvant devoir 10 onces à *A*. Dans un tel cas une valeur de 50 onces sous forme de dettes et de transactions potentielles en espèces est réglée sans qu'une seule once de monnaie liquide ne soit utilisée.

⁸ A propos du système de compensation, voir Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 281–286.

La compensation, par conséquent, est un processus d'annulations réciproques de dettes monétaires. Elle permet d'échanger une très grande quantité de monnaie sans posséder et transférer véritablement de la monnaie, diminuant ainsi grandement la demande de monnaie. La compensation ne peut cependant pas tout englober, car il doit exister une certaine monnaie physique qui *pourrait* être utilisée pour régler la transaction, et il doit exister de la monnaie physique pour pouvoir régler lorsqu'il n'y a pas 100% d'annulations réciproques (ce qui arrive rarement).

D. Une demande de monnaie illimitée ?

Un sophisme populaire rejette le concept de « demande de monnaie » parce qu'elle serait prétendument illimitée. Cette idée se trompe sur la nature même de la demande et confond la monnaie avec la richesse ou le revenu. Elle se base sur l'idée que « les gens veulent autant d'argent qu'ils peuvent en percevoir ». En premier lieu ceci vaut pour *tous* les biens. Les gens aimeraient avoir bien plus de biens qu'ils ne peuvent s'en procurer maintenant. Mais la *demande* sur le marché ne se réfère pas à toutes les entrées possibles sur les échelles de valeur des individus : elle se réfère à la demande *effective*, aux désirs rendus effectifs parce qu'ils sont « demandés », c'est-à-dire par le fait que quelque chose d'autre est « offert » en contrepartie. Ou sinon, il s'agit d'une demande de rétention, qui prend la forme du renoncement à vendre le bien. Il est clair que la demande effective de monnaie n'est pas et ne peut pas être illimitée ; elle est limitée par la valeur estimée des biens qu'une personne peut vendre en échange et par la quantité de monnaie que l'individu souhaite dépenser en biens au lieu de les conserver dans ses encaisses.

Ce n'est en outre bien entendu pas « la monnaie » en soi qu'il souhaite et demande, mais la monnaie pour son pouvoir d'achat, la monnaie « réelle », la monnaie exprimée d'une façon ou d'une autre en fonction de ce qu'elle achètera. (Ce pouvoir d'achat de la monnaie, comme nous le verrons plus loin, ne peut pas être *mesuré*.) Davantage de monnaie ne lui procure aucun bénéfice si son pouvoir d'achat est dilué dans les mêmes proportions.

E. Le PAM et le taux d'intérêt

Nous avons analysé la monnaie, et continuerons à le faire dans la présente section en comparant des positions d'équilibre, mais pas encore en retraçant pas à pas la façon dont se produit le changement d'une position à une autre. Nous allons voir bientôt que dans le cas du prix de la monnaie, contrairement à tous les autres prix, le chemin vers l'équilibre introduit nécessairement des changements qui modifieront le point d'équilibre. Cela aura des conséquences théoriques importantes. Nous pouvons encore faire, néanmoins, comme si la monnaie était « neutre »,

c'est-à-dire comme si elle n'engendrait pas de tels changements, parce que cette hypothèse est parfaitement adaptée pour traiter des problèmes analysés jusqu'ici. Il en est ainsi, fondamentalement, parce que nous pouvons utiliser le concept général de « pouvoir d'achat de la monnaie » sans essayer de le définir concrètement en termes de listes spécifiques de biens. Comme le concept de PAM est important et pertinent même si son contenu spécifique change et qu'il ne peut pas être mesuré, nous avons le droit de faire l'hypothèse que la monnaie est neutre tant que nous n'avons pas besoin d'un concept plus précis du PAM.

Nous avons vu comment les changements intervenant dans le complexe monétaire modifient le PAM. Pour la détermination du taux d'intérêt, nous devons désormais modifier notre ancienne analyse du chapitre 6 (tome II) afin de tenir compte de l'allocation de la quantité de monnaie d'un individu correspondant à une augmentation ou à une diminution de ses encaisses monétaires. Quelqu'un peut allouer son argent à la consommation, à l'investissement ou à une augmentation de ses encaisses monétaires. Ses préférences temporelles régissent la *proportion* qu'un individu consacre aux biens présents et aux biens futurs, c'est-à-dire à la *consommation* et à l'*investissement*. Supposons maintenant que la courbe de demande de monnaie d'un individu augmente et qu'il décide par conséquent d'allouer une proportion de son revenu monétaire à l'augmentation de ses encaisses monétaires. *Il n'y a pas de raison de supposer que cette augmentation affectera le moins du monde la proportion consommation/investissement.* Cela se pourrait, mais s'il en est ainsi, cela signifierait un changement de sa courbe de *préférence temporelle* en plus de celle de sa demande de monnaie.

Si la demande de monnaie augmente, *il n'y a pas de raison pour qu'un changement de la demande de monnaie modifie d'un iota le taux d'intérêt.* Il n'y a absolument aucune nécessité pour qu'une hausse de la demande de monnaie fasse monter le taux d'intérêt, ou qu'une baisse le fasse baisser — pas plus que le contraire. En fait, il n'y a aucun lien causal entre les deux ; la variation de la demande de monnaie est déterminée par les évaluations portant sur la monnaie, alors que le taux d'intérêt est déterminé par les évaluations portant sur la préférence temporelle.

Revenons à la section du chapitre 6 sur la préférence temporelle et le stock monétaire d'un individu. N'y avons-nous pas vu qu'une augmentation du stock de monnaie d'un individu *fait baisser* le taux de préférence temporelle effectif le long de la courbe de préférence temporelle, et qu'inversement une diminution du stock fait monter le taux de préférence temporelle ? Pourquoi ceci ne s'applique-t-il pas ici ? Tout simplement parce que nous traitons du stock de monnaie de chaque individu et que nous supposons que la valeur d'échange « réelle » de l'unité moné-

taire reste constante. Sa courbe de préférence temporelle se rapporte aux unités monétaires « réelles » et pas simplement à la monnaie. Si la quantité de monnaie dans la société varie ou si la demande de monnaie change, la valeur d'échange objective de l'unité monétaire (le PAM) changera aussi. Si le PAM baisse, alors *davantage* de monnaie entre les mains d'un individu ne fera pas forcément baisser le taux de préférence temporelle sur sa courbe, car la quantité plus grande de monnaie peut ne représenter qu'une compensation à la baisse du PAM et son « stock monétaire réel » peut donc être le même qu'auparavant. Ceci démontre encore une fois que le complexe monétaire est *neutre* vis-à-vis de la préférence temporelle et du taux d'intérêt pur.

Une demande accrue de monnaie tend dès lors à faire baisser tous les prix sans changer les préférences temporelles ou le taux d'intérêt. Supposons ainsi que le revenu total de la société soit de 100, dont 70 sont alloués à l'investissement et 30 à la consommation. La demande de monnaie augmente, de sorte que les gens décident de thésauriser un total de 20. Les dépenses seront désormais de 80 au lieu de 100, 20 étant ajoutés aux encaisses monétaires. Le revenu de la période suivante sera seulement de 80, car les dépenses au cours d'une période sont identiques au revenu qu'il faut allouer au cours de la période suivante.⁹ Si les préférences temporelles demeurent les mêmes, alors la proportion de l'investissement par rapport à la consommation restera en gros la même dans la société, c'est-à-dire que 56 seront investis et 24 consommés. Les prix ainsi que les valeurs et les revenus monétaires nominaux diminueront en même temps et nous nous retrouverons avec la même structure du capital, le même revenu *réel*, le même taux d'intérêt etc. Les seules choses qui auront changé seront les prix nominaux, qui auront baissé, et la proportion des encaisses monétaires totales par rapport au revenu monétaire, qui aura augmenté.

Une demande plus faible de monnaie aura l'effet inverse. La déthésaurisation fera grimper les dépenses, monter les prix et, *ceteris paribus*, maintiendra le revenu réel et la structure du capital intacts. Le seul autre changement sera une proportion *plus faible* d'encaisses monétaires par rapport au revenu monétaire.

Le seul résultat nécessaire, par conséquent, d'un changement de la courbe de demande de monnaie est précisément un changement dans le même sens de la proportion des encaisses monétaires totales par rapport au revenu monétaire total et à la valeur réelle des encaisses. Étant donnée une certaine quantité de monnaie, une ruée accrue pour se procurer de

⁹ Car personne ne peut toucher de *revenu* monétaire sans que quelqu'un d'autre n'effectue de dépenses monétaires pour acheter ses services. (Voir le tome I, chapitre 3.)

l'argent liquide fera tout simplement baisser les revenus monétaires jusqu'à ce que la hausse désirée des encaisses monétaires réelles ait été atteinte.

Si la demande de monnaie chute, le mouvement inverse se produit. Le désir de réduire ses encaisses entraîne une hausse du revenu monétaire. Le total des liquidités reste le même, mais sa proportion par rapport au revenu ainsi que sa valeur réelle diminuent.¹⁰

F. La thésaurisation et le système keynésien

(1) Revenu social, dépenses et chômage

Pour la grande majorité des auteurs la « thésaurisation » — l'accroissement de la demande de monnaie — est apparue comme une catastrophe manifeste. Le mot même de « thésaurisation » est très inapproprié en économie, car il est chargé de connotations d'action méchamment antisociale. Mais il n'y a absolument rien d'antisocial dans la « thésaurisation » ou dans la « déthésaurisation ». La « thésaurisation » est simplement une hausse de la demande de monnaie et le résultat de ce changement des évaluations est que les gens obtiennent ce qu'ils désirent, à savoir une hausse de la valeur réelle de leurs encaisses monétaires et de l'unité de monnaie.¹¹ Inversement, si les gens souhaitent une *diminution* de leurs encaisses réelles ou de la valeur de l'unité monétaire, ils peuvent y parvenir par la « déthésaurisation ». Aucun autre complexe économique important — revenu réel, structure du capital etc. — n'a besoin d'être changé. Le processus de la thésaurisation et de la déthésaurisation signifie ainsi simplement que les gens veulent quelque chose, une hausse ou une baisse de leurs encaisses monétaires réelles ou de la valeur réelle de l'unité de monnaie, et qu'ils peuvent parvenir à ce résultat. Qu'y a-t-il

¹⁰ Strictement parlant, la condition *ceteris paribus* tendra à être violée. Une demande accrue de monnaie tendra à faire baisser les prix monétaires et fera donc baisser les coûts monétaires de l'extraction d'or. Ceci stimulera la production dans cette dernière jusqu'à ce que le taux de rentabilité de l'extraction soit à nouveau identique à celui des autres industries. La demande accrue de monnaie fera ainsi venir de la nouvelle monnaie pour rencontrer la demande. Une demande de monnaie en baisse fera monter les coûts monétaires de l'extraction d'or et fera au moins baisser la cadence de la nouvelle production. Elle ne fera pas baisser dans les faits la quantité totale de monnaie à moins que la cadence de la nouvelle production ne tombe en dessous de la vitesse d'usure de l'or. Cf. Jacques Rueff, « The Fallacies of Lord Keynes' General Theory » dans *The Critics of Keynesian Economics*, édité par Henry Hazlitt (Princeton, N.J. : D. Van Nostrand, 1960), pp. 238-263.

¹¹ Voir l'excellent article de W.H. Hutt, « The Significance of Price Flexibility » dans Hazlitt, *Critics of Keynesian Economics*, pp. 383-406.

de mal là-dedans ? Nous pouvons tout simplement observer ici une autre manifestation de la « souveraineté » des consommateurs ou des individus sur le marché libre.

Il n'y a en outre aucune définition théorique de la thésaurisation qui signifie plus qu'une simple augmentation des encaisses monétaires pendant une certaine période. La plupart des auteurs ont pourtant utilisé le terme de manière normative, sous-entendant qu'il y aurait un vague critère en dessous duquel les encaisses monétaires seraient légitimes et au-dessus duquel elles seraient antisociales et perverses. Or toute limite quantitative imposée à la courbe de demande de monnaie serait purement arbitraire et injustifiée.

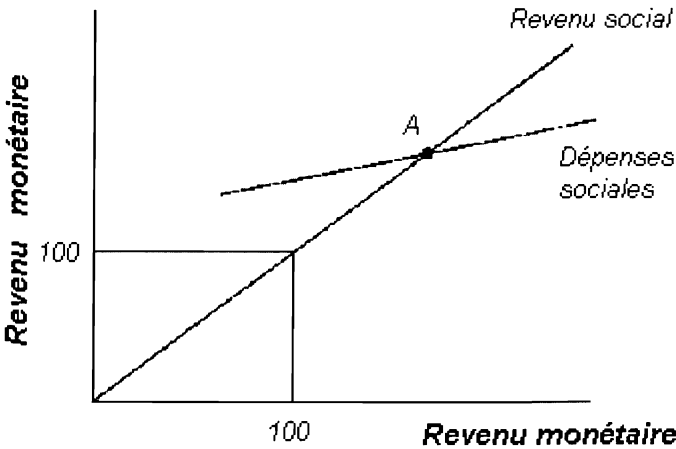
L'un des deux piliers du système keynésien (qui commence heureusement à décliner après avoir bousculé le monde économique dans les années 1930 et 1940) est l'affirmation que l'épargne ne parvient à être égale à l'investissement qu'en prenant la terrible route de la baisse du revenu social. Le fondement (implicite) du keynésianisme est qu'à un certain niveau de revenu social total, les dépenses sociales totales issues de ce revenu seront plus faibles que ce dernier, le reste allant dans des coffres. Cela diminuerait le revenu social total de la période suivante car, comme nous l'avons vu, le revenu social « du jour » est égal à, et déterminé par, les dépenses totales de la « veille ».

La « fonction de consommation » keynésienne joue son rôle dans l'établissement d'une prétendue loi selon laquelle il existerait un certain niveau de revenu total, appelons le *A*, *au-dessus* duquel les dépenses seraient inférieures au revenu (thésaurisation nette) et *en dessous* duquel elles lui seraient supérieures (déthésaurisation nette). Mais le souci keynésien fondamental est celui de la thésaurisation, lorsque le revenu total doit baisser. Cette situation peut être décrite par la figure 78.

Sur ce graphique, le revenu monétaire est représenté à la fois par l'axe horizontal et par l'axe vertical. La droite à 45° des axes est donc égale au revenu social.¹² Pour illustrer : Un revenu social de 100 sur l'axe horizontal correspondra et sera égal à un revenu social de 100 sur l'axe vertical. Ces coordonnées donneront un point équidistant des deux axes. La loi keynésienne prétend que les dépenses sociales seront inférieures au revenu social au-dessus du point *A* et supérieures à ce revenu

¹² Le terme habituellement employé est celui de revenu « national ». Toutefois, dans une économie de marché libre la nation ne représentera pas une frontière économique plus importante que le village ou la région. Il est dès lors plus pratique de mettre de côté les problèmes géographiques et de se concentrer sur le revenu social global ; ceci est d'autant plus vrai que les régions ne constituent pas une question de théorie économique tant que leurs gouvernements ne se mettent pas à intervenir sur le marché libre.

social en dessous de A, de sorte que A sera le point d'équilibre où le revenu social sera égal aux dépenses. Car si le revenu social est supérieur à A, les dépenses sociales seront inférieures au revenu et ce dernier tendra donc à baisser d'un jour à l'autre jusqu'à ce que le point A soit atteint. Et si le revenu social est inférieur à A, il y aura déthésaurisation et les dépenses seront supérieures au revenu jusqu'à ce que A soit atteint à nouveau.



**Figure 78 : Relation entre le revenu
et les dépenses de la société selon Keynes***

Nous allons étudier ci-dessous la validité de cette prétendue loi et de la « fonction de consommation » sur laquelle elle repose. Mais supposons que nous l'acceptons ; le seul commentaire à faire est un peu impertinent : Et alors ? Qu'est-ce que cela peut faire qu'il y ait une baisse du revenu national ? Comme la baisse ne doit porter que sur le revenu *nominal*, et que le revenu réel, le capital réel etc. peuvent rester constants, pourquoi s'alarmer ? Le seul changement est que les thésaurisateurs seront parvenus à leur objectif d'augmentation de leurs encaisses réelles et d'augmentation de la valeur réelle de l'unité monétaire. Il est

* Note de l'éditeur de la réédition américaine (2004) : Ce n'est pas la manière dont les axes de la croix keynésienne sont habituellement appelés. La raison de la dénomination inhabituelle des axes et de la droite à 45° peut être trouvée dans l'analyse de l'auteur au second paragraphe de la page 863 [page 96 dans la présente édition] et dans la note 71 à la page 864 [note 71 plus loin].

vrai que le tableau est un peu plus compliqué en ce qui concerne le processus de transition jusqu'à l'équilibre, et cela sera analysé plus loin (et notre conclusion sera identique). Mais le système keynésien essaie de prouver le vice de la position d'équilibre, et cela il ne peut pas le faire.

Par conséquent, les tentatives sophistiquées des Keynésiens visant à démontrer que les dépenses du marché libre seront limitées — que la consommation est limitée par la « fonction » et l'investissement par la stagnation des occasions proposées et par la « préférence pour la liquidité » — sont futiles. Car même si elles étaient correctes (ce qui n'est pas le cas), le résultat serait sans importance. Il n'y a rien de mal dans la thésaurisation ou dans la déthésaurisation, ou dans des niveaux « bas » ou « élevés » (quoi que cela puisse bien vouloir dire) du revenu monétaire de la société.

La tentative keynésienne pour donner un sens à leur doctrine réside dans un point et dans un seul — le deuxième grand pilier de leur système. Il s'agit de la thèse selon laquelle *le revenu monétaire social et le niveau d'emploi sont corrélés*, et que le *second* est une fonction du *premier*. Ceci suppose qu'il existe un certain niveau de « plein emploi » en dessous duquel il y a un chômage corrélativement plus important. Ceci peut être représenté graphiquement par la figure 79.

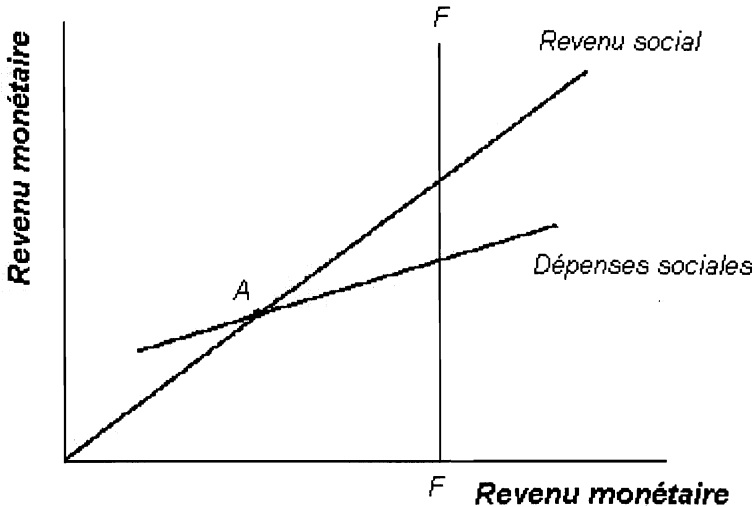


Figure 79 : Relation entre le plein emploi, le revenu social et les dépenses selon Keynes

Une ligne verticale FF , représentant le point du prétendu revenu social de « plein emploi », a été superposée au graphique précédent. Si l'intersection A est en dessous (à gauche) de la ligne verticale FF , il y a alors un chômage permanent correspondant à la distance qui sépare A de la ligne.

Les Keynésiens ont également essayé, avec peu de succès, de donner un sens à une position d'équilibre où A se situerait à droite de la ligne FF , la faisant correspondre avec l'inflation. L'inflation, comme nous allons le voir plus loin, est un processus dynamique, dont l'essence est le changement. Le système keynésien se concentre sur la position d'équilibre et est donc très mal équipé pour analyser une situation inflationniste.

Le cœur de la critique keynésienne de l'économie de marché libre repose ainsi sur le chômage involontaire prétendument causé par un niveau trop bas des dépenses sociales et du revenu social. Mais comment est-ce possible, puisque nous avons préalablement expliqué qu'il ne peut pas y avoir de chômage involontaire sur un marché libre ? La réponse est évidente (et elle a été admise dans les écrits keynésiens les plus intelligents) : la « position de sous-emploi » keynésienne ne se produit que si les taux de salaires nominaux (monétaires) sont rigides à la baisse, c'est-à-dire si la courbe d'offre de travail est infiniment élastique en dessous du « plein emploi ». ¹³ Supposons ainsi qu'il y ait « thésaurisation » (demande accrue de monnaie), et que le revenu social baisse. Il en résulte une baisse des courbes nominales de demande des différents types de travail, ainsi que des autres courbes nominales de demande. Nous nous attendrions à ce que la courbe d'offre générale des différents types de travail soit verticale. Comme seuls les taux de salaire *nominaux* ont changé mais que les taux de salaire *réels* (en termes de pouvoir d'achat) restent les mêmes, il n'y aura pas de modification dans les préférences entre travail et loisir, et la quantité de travail offerte sur le marché restera constante. En tout cas, il n'y aura certainement pas de chômage involontaire.

¹³ Voir à ce sujet l'article révélateur de Franco Modigliani, « Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money » dans Hazlitt, *Critics of Keynesian Economics*, pp. 156–169. Voir aussi les articles de Erik Lindahl, « On Keynes' Economic System — Part I » *The Economic Record* (mai 1954), pp. 19–32 ; (novembre 1954), pp. 159–171 ; et Wassily W. Leontief, « Postulates : Keynes' General Theory and the Classicists » dans *The New Economics* édité par S. Harris (New York : Knopf, 1952), pp. 232–242. Pour une critique empirique de la correspondance keynésienne censée exister entre la production globale et l'emploi, voir George W. Wilson, « The Relationship between Output and Employment » *Review of Economics and Statistics* (février 1960), pp. 37–43.

Comment, dès lors, le cas keynésien peut-il survenir ? Comment l'offre de travail peut-elle rester horizontale au niveau de l'ancien taux de salaire nominal ? Ce n'est possible que de deux façons : (1) Si les gens sont de leur plein gré d'accord avec les syndicats, qui insistent pour que personne ne soit embauché à un taux salarial moins élevé que l'ancien taux nominal. Comme les prix de vente baissent, maintenir l'ancien taux de salaire nominal équivaut à demander un taux de salaire réel plus élevé. Nous avons vu plus haut que la hausse du salaire réel suscitée par les syndicats crée du chômage. Mais ce chômage est *volontaire* car les travailleurs sont d'accord avec le fait d'imposer un taux de salaire minimum plus élevé, en dessous duquel ils refuseront de trahir le syndicat en acceptant un emploi. Ou (2) les syndicats ou le gouvernement imposent de manière coercitive un taux de salaire minimum. Mais il s'agit alors d'un exemple de marché *entravé*, et non du marché libre auquel notre analyse se restreint ici.

Les situations (1) ou (2) peuvent être représentées par la figure 80.

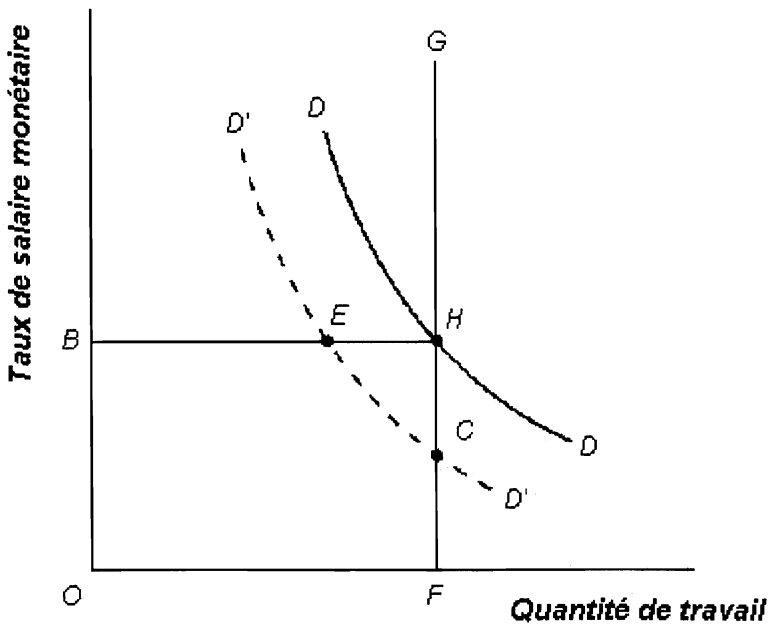


Figure 80 : Chômage résultant de l'imposition de taux de salaire supérieurs au taux du marché

La courbe de demande de travail initiale est *DD* (pour simplifier la présentation nous supposons que le concept de « demande de travail » en

général a un sens). La quantité totale de travail dans la société est OF , ou au moins c'est la quantité offerte sur le marché. Une augmentation de la demande de monnaie modifie alors toutes les courbes de demande à la baisse à mesure que l'ensemble de tous les prix monétaires baissent. Si les taux salariaux sont libres de baisser, le point d'intersection passera de H à C et les taux nominaux diminueront en conséquence, passant de FH à FC . Il y a encore « plein emploi » au niveau OF . Supposons maintenant au contraire qu'un syndicat établisse un taux de salaire nominal minimum de OB (ou FH). Alors la courbe d'offre de travail devient BHG , horizontale jusqu'à FG et verticale après. La nouvelle courbe de demande $D'D'$ coupera désormais l'offre de travail au point E et non au point C . La quantité totale de travail désormais employée a baissé, passant à BE , et EH sont alors au chômage suite à l'action syndicale.

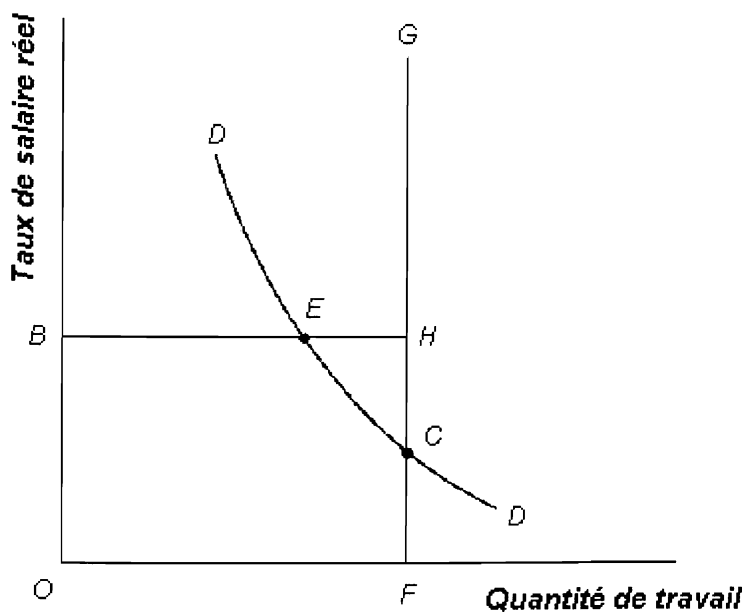


Figure 81 : Chômage consécutif à la fixation de taux de salaire supérieurs aux taux du marché

La propre présentation de Keynes tendait à parler en termes de grandeurs réelles et non de grandeurs nominales — revenu social réel, dépenses réelles etc.¹⁴ Une telle analyse obscurcit les considérations dynami-

¹⁴ C'est ce à quoi revient l'analyse par Keynes des « unités de salaire ». Cf. Lindahl, « On Keynes' Economic System — Part I », p. 20.

ques, car les transactions s'effectuent au moins superficiellement en termes monétaires sur le marché. La conclusion de notre analyse reste néanmoins inchangée si nous la continuons directement en termes réels. Au lieu de baisser, les courbes de demande en termes *réels* resteront désormais constantes. Ceci est vrai aussi pour le marché du travail. Au lieu d'être représenté sur un graphique par une ligne horizontale au taux salarial en vigueur, l'effet de l'action syndicale devrait être montré comme une *hausse* horizontalement imposée du taux de salaire réel (résultant d'un maintien des taux de salaire nominaux quand les prix baissent). Le diagramme associé est donné par la figure 81. Les faits dépeints sur ce graphique sont les mêmes que ceux du graphique précédent : les syndicats causent du chômage (*EH*) en insistant sur un salaire (*OB*) nominal (et donc réel) bien trop élevé.

La somme et la substance de la « Révolution keynésienne » était la thèse selon laquelle il *peut* y avoir un équilibre de chômage sur le marché libre. Comme nous l'avons vu, le seul sens dans lequel cela est vrai était connu bien des années avant Keynes : un maintien syndical généralisé de taux de salaires excessivement élevés causera du chômage.

Keynes croyait qu'alors que d'autres éléments du système économique, y compris les prix, étaient fondamentalement déterminés en termes réels, les travailleurs ne négociaient qu'en termes de salaires *nominaux* (*monétaires*) — que les syndicats s'accrochaient à des taux de salaire nominaux minimums en cas de baisse mais accepteraient passivement une baisse des salaires réels sous la forme d'une hausse de prix, les taux de salaire nominaux restant les mêmes. Le remède keynésien pour éliminer le chômage repose par conséquent spécifiquement sur « l'illusion monétaire » — le fait que les syndicats imposeront des taux de salaire *nominaux* mais seront trop bêtes pour imposer des taux de salaire minimums *réels* en soi. Les syndicats ont cependant appris certaines choses sur les problèmes du pouvoir d'achat et sur la distinction entre taux monétaires nominaux et taux réels ; il suffit en fait de bien peu de capacités de raisonnement pour saisir cette distinction.¹⁵ De façon ironique la défense par Keynes de l'inflation basée sur « l'illusion monétaire » reposait sur l'expérience historique (que nous analyserons plus en détail ci-dessous) montrant qu'au cours d'une inflation les prix de vente montaient plus vite que les taux de salaire. Or une économie dans laquelle les syndicats imposent des taux de salaire minimums est précisément une économie où les syndicats surveilleront toute perte de leurs salaires réels ainsi que de leurs salaires nominaux. L'inflation ne peut donc pas être

¹⁵ Cf. Lindahl, « On Keynes' Economic System—Part I », pp. 25, 159 et suivantes. Les articles de Lindahl offrent un bon résumé ainsi qu'une critique du système keynésien.

utilisée comme moyen pour duper les syndicats et les amener à soulager le chômage.¹⁶ On a vanté le keynésianisme comme étant au moins un système « pratique ». Quels que soient ses défauts théoriques, il serait prétendument adapté au monde moderne du syndicalisme. Or, c'est précisément dans le monde moderne que la doctrine de Keynes est la moins appropriée et la moins pratique.¹⁷

Les Keynésiens objectent que permettre aux taux de salaire nominaux rigides de devenir flexibles à la baisse feraient baisser encore davantage la demande monétaire de biens et donc le revenu monétaire. Mais ceci confond totalement les *taux de salaires* avec le *total des fiches de paie*, ou le revenu total sous forme de salaires.¹⁸ Le fait que les premiers baissent ne signifie pas que le second baisse aussi. Le revenu total est déterminé au contraire, comme nous l'avons vu, par les dépenses totales de la période précédente. Des taux de salaire plus bas entraîneront l'embauche de ceux que les anciens taux excessivement élevés avaient poussés au chômage. Le fait que le travail soit désormais moins cher par rapport aux différents types de sol conduira les investisseurs à dépenser une plus grande proportion de travail par rapport au sol qu'ils ne le faisaient auparavant. Et l'emploi du travail non employé augmente la production et par conséquent le revenu réel global. De plus, même si les sommes versées en salaires baissent également, les prix et les taux de salaire peuvent s'adapter — mais cela sera abordé dans la prochaine section sur la préférence pour la liquidité.

(2) « La préférence pour la liquidité »

Les Keynésiens qui reconnaissent les graves difficultés de leur système disposent d'une dernière corde à leur arc — la « préférence pour la liquidité ». Les Keynésiens intelligents concéderont que le chômage involontaire est un cas rare ou « spécial » et Lindahl va même plus loin en disant qu'il ne pourrait être qu'un phénomène d'équilibre à *court* terme

¹⁶ L'inflation est de plus, au mieux, un substitut inefficace et perturbateur à la flexibilité des taux de salaire. Car l'inflation touche la totalité de l'économie et de ses prix, alors que des taux de salaire particuliers n'exerceront un impact que dans la mesure nécessaire pour « équilibrer » le marché d'un type de travail particulier. Les taux de salaire flexibles ne toucheront ainsi que les domaines nécessaires pour éliminer le chômage dans ces zones spécifiques. Cf. Henry Hazlitt, *The Failure of the "New Economics"* (Princeton, N.J. : D. Van Nostrand, 1959), pp. 278 et suivantes.

¹⁷ Cf. L. Albert Hahn, *The Economics of Illusion* (New York : Squier Publishing Co., 1949), pp. 50 et suivantes, 166 et suivantes, et *passim*.

¹⁸ Cf. Hutt, « Significance of Price Flexibility ».

et non à long terme.¹⁹ Ni Modigliani ni Lindahl ne vont toutefois assez loin dans leur critique du système keynésien, en particulier à propos de la doctrine de la « préférence pour la liquidité ».

Le système keynésien, comme on le voit très clairement avec les descriptions mathématiques qu'en donnent ses disciples, souffre gravement du péché économico-mathématique de la « détermination mutuelle ». L'usage des fonctions mathématiques, qui sont réversibles à volonté, est approprié en physique, où nous ne connaissons pas les causes des mouvements observés. Comme nous n'en connaissons pas les causes, toute loi mathématique expliquant ou décrivant des mouvements sera réversible et, en ce qui nous concerne, n'importe quelle variable de la fonction est aussi « causale » qu'une autre. Mais en praxéologie, science de l'action humaine, nous *connaissons* la cause originale — l'action motivée des individus. Cette connaissance nous fournit des axiomes vrais. De ces axiomes, des lois vraies sont déduites. Elles le sont pas à pas, suivant une relation logique, de cause à effet. Comme les causes premières sont connues, leurs conséquences le sont également. L'économie élabore donc des relations de cause à effet unidirectionnelles et non de vagues relations « mutuellement déterminantes ».

Ce rappel méthodologique est tout particulièrement applicable à la théorie keynésienne de l'intérêt. Les Keynésiens considèrent en effet le taux d'intérêt (a) comme *déterminant* l'investissement et (b) comme étant déterminé par la demande de détention de monnaie « pour des raisons spéculatives » (préférence pour la liquidité). En pratique, toutefois, ils considèrent cette dernière *non* comme déterminant le taux d'intérêt mais comme *déterminée* par lui. La méthodologie de la « détermination mutuelle » a complètement obscurci ce tour de passe-passe. Les Keynésiens peuvent objecter que toutes les courbes d'offre et de demande sont « mutuellement déterminantes » dans leur relation vis-à-vis des prix. Mais cette affirmation facile n'est pas exacte. Les courbes de demande sont déterminées par les échelles de valeur, et les courbes d'offre le sont par la spéculation et le stock produit par les différents types donnés de sol et de travail, ce qui est en dernier ressort gouverné par les préférences temporelles.

Les Keynésiens traitent par conséquent le taux d'intérêt *non pas* comme ils croient le faire — comme s'il était déterminé par la préférence pour la liquidité — mais plutôt comme une sorte de force mystérieuse et inexpliquée s'imposant aux autres éléments du système économique. Ainsi, l'analyse keynésienne de la préférence pour la liquidité tourne

¹⁹ Cf. la critique par Lindahl de l'ouvrage de Lawrence Klein, *The Keynesian Revolution*, dans « On Keynes' Economic System — Part I », p. 162. Voir aussi Leontief, « Postulates: Keynes' *General Theory* and the Classicists ».

autour de « l'incitation à détenir de l'argent liquide » lorsque le taux d'intérêt monte ou baisse. D'après la théorie de la préférence pour la liquidité, une baisse du taux d'intérêt accroît la quantité d'argent liquide demandée à des « fins spéculatives » (préférences pour la liquidité) et une hausse du taux d'intérêt fait baisser la préférence pour la liquidité.

La première erreur avec ce concept est la séparation arbitraire de la demande de monnaie en deux éléments distincts : une « demande de transaction », supposée être déterminée par le niveau du revenu social, et une « demande spéculative », déterminée par le taux d'intérêt. Nous avons vu que toutes sortes d'influences s'exercent sur la demande de monnaie. Mais il ne s'agit que d'influences s'exerçant *au travers* des échelles de valeur des individus. Et il n'y a qu'une *seule* demande finale de monnaie, parce que chaque individu n'a qu'une seule échelle. Il n'existe aucun moyen par lequel nous pourrions décomposer la demande en deux éléments et en parler comme d'entités indépendantes. En outre, il existe bien plus de deux influences sur la demande. En dernière analyse, la demande de monnaie, comme toutes les autres utilités, ne peut pas être réduite à des déterminants simples : elle est le résultat de décisions libres et indépendantes selon les échelles de valeur individuelles. Il n'y a donc pas de « demande de transaction » déterminée de manière unique par le niveau du revenu.

La « demande spéculative » est en réalité mystérieuse. Modigliani explique cette « préférence pour la liquidité » comme suit :

nous devrions nous attendre à ce qu'une baisse du taux d'intérêt [...] pousse un grand nombre d'investisseurs potentiels à conserver leurs actifs sous la forme de monnaie, plutôt que sous forme d'obligations ; ce qui revient à dire que nous devrions nous attendre à ce qu'une baisse du taux d'intérêt augmente la demande de monnaie en tant qu'actif.²⁰

On peut objecter à cela, comme nous l'avons vu, que le taux d'intérêt est ici un facteur *déterminant* et n'est pas *lui-même* expliqué par la moindre cause. De plus, que signifie cette affirmation ? Une baisse du taux d'intérêt, selon les Keynésiens, veut dire qu'un intérêt moins élevé est touché sur les obligations, et donc qu'il y a de plus grandes incitations à détenir de l'argent liquide. Ceci est exact (tant que nous acceptons de considérer le taux d'intérêt comme *déterminant* et non comme *étant déterminé*), mais fort peu adéquat. Car si un taux d'intérêt plus bas « pousse » à détenir davantage d'argent liquide, il pousse aussi à une *consommation* plus grande, car la consommation devient également plus

²⁰ Modigliani, « Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money », pp. 139-140.

attractive. En fait, l'un des plus graves défauts de l'approche par la préférence pour la liquidité est que les Keynésiens ne pensent jamais en termes de *trois* « marges » en même temps. Ils ne pensent qu'en termes de deux à la fois. Ainsi Modigliani dit : « Ayant établi son plan consommation-épargne, l'individu doit prendre des décisions concernant les actifs qu'il possède » ; c'est-à-dire qu'il les alloue ensuite entre monnaie et obligations.²¹ En d'autres termes les gens choisissent d'abord entre consommation et épargne (au sens de non-consommation) ; et *ensuite* ils choisissent entre investir et thésauriser cette épargne. Mais c'est une construction absurdemement artificielle. Les gens choisissent entre les trois possibilités, évaluant l'une par rapport aux autres. Dire que les gens décident d'abord de consommer ou de ne pas consommer et choisissent *ensuite* entre thésauriser et investir est tout aussi trompeur que de dire que les gens choisissent d'abord combien thésauriser puis combien consommer et combien investir.²²

Les gens allouent par conséquent leur argent entre consommation, investissement et thésaurisation. *La proportion entre consommation et investissement reflète les préférences temporelles individuelles.* La consommation reflète les désirs de biens présents et l'investissement les désirs de biens futurs. Une augmentation de la courbe de demande de monnaie ne touche pas le taux d'intérêt si la proportion entre consommation et investissement (c'est-à-dire la préférence temporelle) reste la même.

Le taux d'intérêt, nous devons le répéter, est *déterminé* par les préférences temporelles, qui déterminent aussi la répartition entre consommation et investissement. Envisager le taux d'intérêt comme « poussant » à plus ou moins d'épargne ou de thésaurisation revient à se méprendre totalement sur le problème.²³

En admettant que la préférence temporelle détermine la répartition entre consommation et investissement et que la demande de monnaie

²¹ *Ibid.*, p. 137.

²² Voir la critique de la doctrine keynésienne par Tjardus Greidanus, *The Value of Money* (2^e éd., Londres : Staples Press, 1950), pp. 194–215, et celle de la théorie de la préférence pour la liquidité par D.H. Robertson, « Mr. Keynes and the Rate of Interest » dans *Readings in the Theory of Income Distribution*, pp. 439–441. Contrairement à la fameuse formule de Keynes selon laquelle le taux d'intérêt est « la récompense de la renonciation à la liquidité », Greidanus souligne qu'acheter des biens de consommation (ou même des biens de production au sens qu'a l'intérêt pour Keynes) sacrifie la liquidité et ne rapporte pourtant aucune « récompense » sous forme d'intérêt. Greidanus, *Value of Money*, p. 211. Voir aussi Hazlitt, *Failure of the "New Economics"*, pp. 186 et suivantes.

²³ Mises, *Human Action*, pp. 529–530 [*L'Action humaine*, pp. 558–560].

détermine la proportion thésaurisée du revenu, la demande de monnaie joue-t-elle un rôle dans la détermination du taux d'intérêt ? Les Keynésiens prétendent qu'il existe une relation entre le taux d'intérêt et une demande « spéculative » d'argent liquide. Si la courbe de demande de cette dernière devait monter, le premier devrait lui aussi grimper. Mais cela n'est pas nécessairement vrai. La proportion plus grande de fonds thésaurisés peut venir de trois sources différentes : (a) de fonds préalablement destinés à la consommation ; (b) de fonds préalablement destinés à l'investissement et (c) d'un mélange des deux conservant l'ancien rapport entre consommation et investissement. Le cas (a) entraînera une *baisse* du taux d'intérêt ; le cas (b) une *hausse* du taux d'intérêt et le cas (c) laissera le taux d'intérêt inchangé. La thésaurisation peut ainsi refléter une hausse, une baisse ou une absence de changement du taux d'intérêt, selon que les préférences temporelles aient au même moment monté, baissé ou soient restées les mêmes.

Les Keynésiens prétendent que la demande spéculative d'argent liquide dépend du taux d'intérêt et le détermine de la façon suivante : si les gens s'attendent à ce que le taux d'intérêt monte dans un futur proche, alors leur préférence pour la liquidité augmente afin d'attendre cette hausse. Ceci peut toutefois difficilement faire partie d'une théorie de l'*équilibre* à long terme telle que Keynes essaie de la bâtir. La spéculation, de par sa nature même, disparaît dans l'ERC et aucune théorie causale ne peut donc se baser sur elle. De plus, qu'est-ce que le taux d'intérêt ? Une erreur keynésienne fondamentale et grave consiste à persister à considérer le taux d'intérêt comme un taux des prêts contractuel, au lieu de le considérer comme les marges constituées par les différences de prix entre les stades de production. Le premier taux, comme nous l'avons vu, ne fait que refléter le second. Une anticipation forte d'une hausse rapide du taux d'intérêt signifie une anticipation forte d'un accroissement des marges, ou encore du taux de rentabilité nette. Une baisse des prix signifie que les entrepreneurs s'attendent en général à ce que les prix des facteurs baissent *encore plus* que leurs prix de vente dans le futur proche. Mais il n'est pas nécessaire de passer par le labyrinthe keynésien pour expliquer ce phénomène : ce à quoi nous avons affaire ici est une situation où les entrepreneurs, s'attendant à ce que les prix des facteurs baissent rapidement, cessent d'investir et attendent cet heureux événement afin que leur bénéfice soit plus grand. Il ne s'agit *pas* d'une « préférence pour la liquidité » mais d'une *spéculation sur les changements de prix*. Cela nécessite une modification de notre analyse précédente de la relation entre les prix et la demande de monnaie, en raison d'un fait que nous allons étudier bientôt en détail, à savoir que les prix ne changent pas de manière identique et proportionnelle.

L'anticipation d'une baisse des prix des facteurs accélère le mouvement vers l'équilibre et donc vers le taux d'intérêt pur tel qu'il est déterminé par la préférence temporelle.²⁴

Si, par exemple, les syndicats maintiennent des taux de salaire artificiellement élevés, la « thésaurisation » augmentera si les syndicats les font monter au-dessus du taux d'équilibre auquel le « plein emploi » peut être maintenu. La thésaurisation ainsi suscitée fait baisser la demande de monnaie destinée à l'achat de facteurs et accroît encore davantage le chômage, mais uniquement en raison de la rigidité des taux de salaire.²⁵

Le dernier épouvantail keynésien est que les gens puissent devenir infiniment demandeurs de monnaie, de sorte que la thésaurisation augmenterait indéfiniment. Ceci est appelé une préférence pour la liquidité « infinie ». * Et c'est le seul cas où les néo-keynésiens⁺ comme Modigliani croient qu'un chômage involontaire peut être compatible avec la liberté des prix et des salaires. La crainte keynésienne est que les gens thésaurisent au lieu d'acheter des obligations par peur d'une baisse du prix de ces dernières. En le traduisant dans des termes « naturels » plus importants, cela signifie, comme nous l'avons dit, ne pas investir en raison de l'anticipation de hausses imminentes du taux d'intérêt naturel. Mais plutôt que de représenter un blocage, cette anticipation *accélère* l'ajustement. En outre, la demande de monnaie ne pourrait pas être infinie parce que les gens doivent toujours continuer à consommer, quelles que soient leurs anticipations. Par nécessité la demande de monnaie ne pourrait donc pas être infinie. Le niveau de consommation existant réclamera à son tour un certain niveau d'investissement. Tant que les activités de

²⁴ Hutt conclut que l'équilibre est obtenu lorsque tous les services et tous les produits ont des prix tels que (i) ils sont à la portée du portefeuille des individus (c'est-à-dire qu'ils peuvent être achetés avec les revenus monétaires existants) ou (ii) leur relation vis-à-vis des prix prévus n'entraîne aucun report de dépenses les concernant. Par exemple, les prix et les services utilisés dans la fabrication de biens d'investissement doivent avoir des prix tels que les revenus monétaires futurs anticipés soient capables de payer ces services et la dépréciation d'un équipement ou son remplacement. (Hutt, « Significance of Price Flexibility », p. 394)

²⁵ « Les reports (d'achat) surviennent parce que les gens jugent que la diminution des coûts (des autres prix) est moins importante qu'elle ne le sera au final, ou parce que la baisse des coûts est insuffisamment rapide. » *Ibid.* p. 395.

* C'est la célèbre « trappe à la liquidité ». NdT.

+ « Néo-keynésiens » dans les années 1960, à ne pas confondre avec les « néo-keynésiens » des années 1990. NdT.

production continuent, il n'y a ni nécessité ni possibilité de chômage durable, quel que soit le niveau de thésaurisation.²⁶

La demande de détention de monnaie a pour origine l'incertitude générale du marché. Les Keynésiens attribuent cependant la préférence pour la liquidité non pas à l'incertitude *générale* mais à l'incertitude spécifique concernant les prix futurs des obligations. Ceci constitue assurément une vision très superficielle et limitée des choses.

En premier lieu, cette cause de la préférence pour la liquidité ne pourrait se produire que dans un marché des obligations très imparfait. Comme Lachmann l'a souligné il y a des années dans un article négligé, le modèle causal de Keynes — la « tendance haussière » cause de la « préférence pour la liquidité » (demande d'argent liquide) et des taux d'intérêt élevés — ne pourrait avoir lieu qu'en l'absence de marché obligataire organisé sur les « *forward* » ou sur les « *futures* ». * Si un tel marché existait, ceux qui prévoient une hausse et ceux qui prévoient une baisse du marché obligataire

pourraient exprimer leurs anticipations par des transactions « *forward* » ne nécessitant pas d'argent liquide. Quand le marché des obligations est pleinement organisé vis-à-vis du temps, le propriétaire d'obligations à 4 % qui craint une hausse du taux d'intérêt n'est pas poussé à les échanger contre de l'argent liquide, car il peut toujours se protéger en les vendant sous forme de « *forward* ». ²⁷

La tendance haussière entraînerait une baisse des prix des obligations « *forward* », immédiatement suivie d'une baisse des prix du marché « *spot* ». Une tendance haussière spéculative entraînerait ainsi bien entendu une hausse au moins temporaire du taux d'intérêt, mais *non* accompagnée d'une demande de liquidités. Par conséquent, toute tentative de relier la préférence pour la liquidité, la demande d'argent liquide d'une part et le taux d'intérêt d'autre part échoue.

Le fait qu'un tel marché obligataire n'ait pas été organisé indique que les « *traders* » ne se soucient pas autant que le croyait Keynes de la

²⁶ Comme le souligne Hutt, si nous pouvons concevoir l'idée d'une situation de préférence pour la liquidité infiniment élastique (et une telle situation n'a jamais eu lieu), alors « nous pouvons concevoir l'idée de prix chutant rapidement, au rythme des anticipations de changement de prix, mais n'atteignant jamais zéro, la pleine utilisation des ressources étant alors maintenue tout le temps. »

* Termes techniques des marchés dérivés ne disposant pas de traductions courantes. NdT.

²⁷ L.M. Lachmann, « Uncertainty and Liquidity Preference » *Economica* (août 1937), p. 301.

hausse du taux d'intérêt. S'ils s'en souciaient et que cette crainte devenait un phénomène important, alors un marché de « futures » se serait certainement développé pour les obligations.*

De plus, comme nous l'avons vu, les taux d'intérêt sur les emprunts ne sont qu'un reflet des marges, de sorte qu'une prévision de taux d'intérêt plus élevés équivaut en réalité à une anticipation de *prix* plus bas et plus particulièrement de coûts moins élevés, entraînant une demande accrue de monnaie. De plus, sur un marché libre, toute spéculation, loin d'être une cause de perturbations économiques, est auto-correctrice et accélère l'ajustement.

G. Les composantes du taux d'intérêt liées au pouvoir d'achat et aux termes de l'échange

De nombreux économistes, à commencer par Irving Fisher, ont affirmé que le taux d'intérêt du marché, en plus de comprendre des composantes entrepreneuriales spécifiques superposées au taux d'intérêt pur, comprend aussi une composante « prix » ou « pouvoir d'achat ». Lorsqu'une hausse du pouvoir d'achat de la monnaie est anticipée de façon générale, leur théorie prétend que le taux d'intérêt du marché baisse en proportion ; quand une baisse du PAM est anticipée, leur théorie dit que le taux d'intérêt du marché augmente en conséquence.

Ces économistes se sont trompés en se concentrant sur le *taux des prêts* et non sur le taux naturel (le taux de rentabilité). Le raisonnement derrière cette théorie était le suivant : Si un changement du pouvoir d'achat de la monnaie est anticipé, le taux d'intérêt pur (déterminé par la préférence temporelle) ne sera pas le même en « termes réels ». Supposons que 100 onces d'or s'échangent contre 105 onces d'or dans un an — c'est-à-dire que le taux d'intérêt est de 5 %. Imaginons maintenant qu'il y ait soudain une anticipation généralisée d'une hausse du pouvoir d'achat de la monnaie. Dans ce cas, un montant *plus faible* à rembourser, disons 102 onces, pourra rapporter un intérêt réel de 5 % en termes de pouvoir d'achat. Une anticipation généralisée d'une hausse du pouvoir d'achat fera donc baisser le taux d'intérêt du marché actuel, alors qu'une anticipation généralisée d'une baisse du pouvoir d'achat fera monter ce taux.²⁸

Il y a un défaut rédhibitoire dans ce mode de raisonnement généralement accepté. Supposons par exemple que les gens s'attendent en géné-

* Ce passage date évidemment d'une époque où les marchés dérivés (*forward*, *futures* et options dérivées plus complexes) n'avaient pas encore atteint le niveau de développement actuel. NdT.

²⁸ Irving Fisher, *The Rate of Interest* (New York, 1907), chapitres v, xiv ; idem, *Purchasing Power of Money*, pp. 56–59.

ral à ce que les prix baissent de 50 % l'année suivante. Quelqu'un prêterait-il 100 onces d'or pour les échanger contre 53 onces dans un an ? Pourquoi pas ? Ceci préserverait assurément le taux d'intérêt réel de 5 %. Mais alors pourquoi les candidats prêteurs ne conserveraient-ils pas leur argent, *doublant* ainsi leurs actifs réels suite à la chute des prix ? Et c'est précisément ce qu'ils feraient ; ils ne se débarrasseraient certainement pas de leur argent, même si leurs actifs réels seraient plus importants qu'auparavant. Fisher écarte simplement ce point en disant que la prime de pouvoir d'achat ne pourrait jamais rendre le taux d'intérêt négatif. Mais ce défaut contamine l'ensemble de la théorie.

L'origine de cette difficulté réside dans l'ignorance du taux d'intérêt naturel. Considérons le taux d'intérêt dans ces termes. Supposons que 100 onces soient payées à des facteurs de production qui seront transformés dans un an en un produit qui se vendra pour 105 onces d'or, avec un gain d'intérêt de 5 et un taux de rentabilité de 5 %. Puis survient l'anticipation généralisée d'une *division* générale par deux des prix dans un an. Que se passe-t-il alors ? Les entrepreneurs achèteront-ils des facteurs à 100 pour les vendre à 53 simplement parce que leur taux d'intérêt est ainsi préservé ? Certainement pas. Ils ne le feront que s'ils n'anticipent pas du tout le changement de pouvoir d'achat. Mais dans la mesure où il *est* anticipé, ils garderont leur argent au lieu d'acheter des facteurs. Ceci fera baisser *immédiatement* le prix des facteurs à leurs futurs niveaux anticipés, disons de 100 à 50.

Ce qui se passe pour le *taux des prêts* est analytiquement assez simple. Il reflète simplement le taux naturel et dépend du rapport entre les anticipations et le jugement des gens sur le marché des prêts et ceux concernant le marché des actions et les autres marchés. Il n'y a aucune justification à analyser, sur un marché libre, de façon séparée le marché des prêts. L'analyse du problème de Fisher — le lien entre le taux d'intérêt et les changements de prix — devrait se concentrer sur le taux d'intérêt *naturel*. La discussion portant sur la relation entre les mouvements de prix et le taux d'intérêt (naturel) devrait être divisée en deux parties : premièrement en supposant la monnaie « neutre » — tous les prix changeant de manière identique et en même temps — et deuxièmement en analysant les conditions où les changements concernant le facteur et le produit se font à des vitesses différentes. Et ces changements devraient tout d'abord être analysés sans tenir compte du fait qu'ils aient été *anticipés* par des individus sur le marché.

Supposons d'abord que tous les prix changent pareillement et au même instant. Au lieu de penser en termes de 100 onces empruntées sur le marché des prêts, tournons-nous vers le taux naturel. Un investisseur achète des facteurs pendant la période 1 et vend ensuite le produit, par

exemple pendant la période 3. Le temps, comme nous l'avons vu, est l'essence de la structure de production. Tous les processus prennent du temps et les capitalistes paient de l'argent aux propriétaires des facteurs en avance de la production et de la vente. Comme les facteurs sont achetés avant que les produits ne soient vendus, quel est l'effet d'une période de hausse générale des prix (c'est-à-dire d'une baisse du PAM) ? Le résultat est que l'entrepreneur obtient un profit supplémentaire apparent. Supposons qu'il achète normalement des facteurs originels à 100 et vend ensuite le produit à 120 onces deux ans plus tard, avec un taux de rentabilité de 10 % par an. Supposons maintenant qu'une baisse de la demande de monnaie ou une hausse de la masse monétaire déclenche un mouvement général à la hausse des prix et que tous les prix doublent au cours des deux années. Alors, précisément en raison du temps qui passe, un entrepreneur qui achète des facteurs à 100 les vendra désormais à 240 onces deux ans plus tard. Au lieu d'un bénéfice net de 20 onces, soit 10 % par an, il touche 140 onces, soit 70 % par an.*

Il semblerait qu'une hausse des prix crée une tendance inhérente à la réalisation de profits à grande échelle qui ne sont pas la simple récompense individuelle de prévisions plus exactes. Une analyse plus poussée révèle toutefois qu'il ne s'agit pas du tout d'un profit supplémentaire. Car les 240 onces deux ans plus tard sont en gros équivalentes, en termes de pouvoir d'achat, à 120 onces aujourd'hui. Le taux *réel* du rendement net, basé sur les services rendus par la monnaie, équivaut à 10 % comme il a toujours été. Il est clair que toute rentabilité nette inférieure équivaudrait à une baisse de la rentabilité réelle. Un rendement de seulement 120 onces, par exemple, reviendrait à un rendement réel nettement négatif, car les 100 onces auraient été alors investies pour donner un rendement brut équivalent à 60 onces. Il a souvent été montré qu'une période de hausse des prix induit les hommes d'affaires en erreur en leur faisant croire que les profits monétaires accrus sont aussi des bénéfices réels, alors qu'ils ne font que préserver les taux de rentabilité réels. Prenons par exemple le cas des « coûts de remplacement » — les prix que les industriels doivent payer *maintenant* aux facteurs. Le capitaliste qui touche 240 onces sur un investissement de 100 onces néglige pour son malheur le fait que ses facteurs lui coûtent désormais 200 onces au lieu de 100. Les hommes d'affaires qui considèrent dans de telles circonstances les profits monétaires comme de véritables profits et qui les consomment

* Rothbard se contente habituellement, pour simplifier, de raisonner en additionnant les intérêts. Pour des taux élevés la composition des intérêts conduit à une erreur non négligeable. Ainsi passer ici de 100 à 240 en 2 ans représente un taux annuel d'environ 55 % et non de 70 % (car $100 \times 1,55^2$ vaut environ 240). NdT.

découvrent rapidement qu'ils sont en réalité en train de consommer leur capital.

Le contraire se produit dans le cas d'une baisse des prix. Les capitalistes achètent des facteurs durant la période 1 et vendent le produit au cours de la période 3, alors que tous les prix ont baissé. Si les prix ont été divisés par deux en deux ans, un investissement de 100, suivi d'une vente à 60, ne représente pas en réalité la perte terrible qu'il semble constituer. Car les 60 touchés sont équivalents en termes réels, à la fois en pouvoir d'achat généralisé et en remplacement des facteurs, à 120 onces d'avant. Son taux de rendement réel reste le même. La conséquence en est que les industriels auront tendance à *surestimer leurs pertes* pendant une période de contraction des prix. Peut-être est-ce là une des raisons principales de la croyance bien ancrée de la plupart des hommes d'affaires qu'ils sont toujours gagnants durant une expansion générale des prix et perdants au cours d'une période de contraction générale ? Cette croyance est purement illusoire.

Dans ces exemples le taux d'intérêt naturel du marché comprend une *composante de pouvoir d'achat*, qui s'ajoute aux taux réels, positivement en termes monétaires durant une expansion générale et négativement durant une contraction générale. Le taux des prêts reflétera simplement ce qui s'est passé pour le taux naturel. Jusqu'ici l'analyse est similaire à celle de Fisher, sauf qu'il s'agit ici d'effets liés à des changements *effectifs* et non pas anticipés et que la thèse de Fisher ne peut pas tenir compte du cas de taux d'intérêt négatifs. Nous avons vu que plutôt que de subir une perte monétaire, même si leur rentabilité réelle resterait la même, les entrepreneurs repousseront leurs achats de sorte que les prix des facteurs chuteront immédiatement à leur futur niveau plus bas. Mais ce processus d'anticipation du mouvement des prix ne se produit pas seulement dans le cas extrême d'un possible rendement « négatif ». *Il a lieu à chaque fois qu'un changement de prix est anticipé*. Supposons ainsi que tous les entrepreneurs anticipent de manière générale que les prix auront doublé dans deux ans. L'anticipation d'une hausse conduira à une hausse du niveau des prix *actuels* ainsi qu'à se rapprocher immédiatement d'un doublement du niveau des prix. L'anticipation d'une baisse entraînera une diminution immédiate du prix des facteurs. Si tous les changements étaient anticipés par tout le monde, il n'y aurait plus de place pour une composante « pouvoir d'achat ». Les prix baisseraient tout simplement immédiatement à leur niveau futur.*

* Cette anticipation parfaite traduite immédiatement dans les prix présents est à la base de la théorie dite des « anticipations rationnelles ». NdT.

La composante de pouvoir d'achat n'est donc *pas* le reflet, comme on l'a pensé, des *anticipations* du changement du pouvoir d'achat. Elle est le reflet du changement lui-même ; en fait, *si le changement était entièrement anticipé, le pouvoir d'achat changerait immédiatement et il n'y aurait plus de place pour une composante de pouvoir d'achat dans le taux d'intérêt*. De fait, les anticipations partielles accélèrent l'ajustement du PAM aux nouvelles conditions.

Nous avons jusqu'ici distingué trois composantes du taux d'intérêt naturel (se reflétant toutes dans le taux des prêts). Le premier est le taux d'intérêt *pur* — résultat des préférences individuelles, tendant à être uniforme dans toute l'économie. Le deuxième correspond aux taux d'intérêt spécifiquement entrepreneuriaux. Ils diffèrent d'une firme à l'autre et ne sont donc pas uniformes. Ils sont anticipés à l'avance et sont les taux dont la perception devra être prévue par l'investisseur avant son entrée en jeu. Une entreprise particulièrement « risquée », si elle finit par réussir, tendra donc à rapporter une rentabilité nette plus importante que ce que l'on anticipe généralement pour une aventure « sûre ». La troisième composante du taux d'intérêt naturel est la composante de pouvoir d'achat, qui rend compte des changements généraux de PAM dus aux inévitables délais dans la production. Elle sera positive durant une expansion et négative durant une contraction, mais sera éphémère. Plus les variations du PAM sont anticipées, *moins* grande sera la composante de pouvoir d'achat et plus rapide sera l'ajustement du PAM *lui-même*.

Il existe encore une quatrième composante du taux d'intérêt naturel. Elle existe dans la mesure où les changements monétaires ne sont pas neutres (et ils ne le sont jamais). Parfois les prix des produits montent et baissent plus vite que les prix des facteurs, parfois ils montent et baissent plus lentement, et parfois leur comportement varie, le prix de certains facteurs et de certains produits augmentant plus rapidement. A chaque fois qu'il *existe* une divergence générale dans la vitesse de changement entre les prix des produits et ceux des facteurs originels, une composante liée *aux termes de l'échange* apparaît dans le taux d'intérêt naturel.

Historiquement, il est souvent arrivé que les prix des produits augmentent et baissent plus vite que les prix des facteurs originels. Dans le premier cas il y a, durant la période de transition, un changement des termes de l'échange favorable à la majorité des capitalistes. Les prix de vente augmentent en effet *plus vite* que les prix d'achat des facteurs originels. Cela augmentera le taux de rentabilité générale et représentera une composante générale positive dans le taux d'intérêt naturel, liée aux termes de l'échange. Ceci tendra bien sûr aussi à se refléter dans le taux des prêts. Dans le cas d'une contraction, une baisse plus lente du prix des facteurs introduit dans le taux d'intérêt une composante liée aux termes

de l'échange négative. Les composantes sont précisément de sens contraire quand les prix des facteurs changent plus rapidement que les prix des produits. Quand il n'y a pas de changement général dans les « termes de l'échange » des capitalistes-entrepreneurs, aucune composante liée aux termes de l'échange n'apparaîtra dans le taux d'intérêt.

Les changements liés aux termes de l'échange dont il est question ici sont uniquement ceux qui résultent de différences de vitesse de réaction face aux conditions changeantes. Ils n'incluent *pas* les changements liés aux préférences temporelles, dont nous avons parlé plus haut.

Il est clair que toutes les composantes du taux d'intérêt en dehors du taux pur — composantes entrepreneuriale, de pouvoir d'achat et liée aux termes de l'échange — sont « dynamiques » et résultent de l'incertitude. Aucune de ces composantes n'existerait dans l'ERC et le taux d'intérêt du marché de l'ERC serait alors égal au taux pur, déterminé par les seules préférences temporelles. Dans l'ERC les seuls revenus nets seraient le taux uniforme de rentabilité pure et les salaires payés au travail (les rentes foncières étant capitalisées et transformées en taux d'intérêt).

6. L'offre de monnaie

A. Le stock de la marchandise monétaire

Le stock total de monnaie présent dans une société est le nombre total d'onces de marchandise monétaire disponible. Dans tout cet ouvrage nous avons délibérément utilisé des « onces d'or » au lieu de « dollars » ou de toute autre dénomination monétaire, précisément parce que sur un marché libre cette dernière ne serait qu'une notion bien confuse pour signifier une *unité de poids* d'or ou d'argent.

Le stock total, d'une période à une autre, augmentera suite à la nouvelle production et diminuera par l'usure — que ce soit dans la production industrielle en tant que facteur non monétaire ou par l'usure des pièces. Comme l'une des qualités de la marchandise monétaire est sa durabilité, la tendance habituelle est celle d'une augmentation à long terme de la quantité de monnaie et donc d'un déclin graduel à long terme du PAM. Ceci n'augmente l'utilité sociale que dans la mesure où davantage d'or ou d'argent est rendu disponible pour des fins *non monétaires*.

Nous avons vu au chapitre 3 (tome I) que la forme physique de la marchandise monétaire n'a pas d'importance. Elle peut se présenter sous la forme de bijoux dans ses usages non monétaires, sous la forme de barres ou de lingots, ou sous la forme de pièces. Sur un marché libre, faire passer l'or d'une forme à une autre serait une activité comme toutes les autres, faisant payer un prix de marché pour ses services et rapportant un

taux d'intérêt pur dans l'ERC. Comme l'or commence comme lingots et finit en pièces, il semblerait que ces dernières suscitent une petite prime par rapport au poids équivalent des premiers, le lingot étant souvent un bien du capital dans la production de pièces. Toutefois, les pièces sont parfois refondues en lingots pour les grosses transactions, de sorte que la prime pour une pièce par rapport au lingot n'est pas une certitude. Si, comme il arrive en général, la frappe de pièces coûte plus cher que leur fusion, les pièces connaîtront une prime équivalente par rapport au lingot. Cette prime est appelée *brassage*.

Il est impossible à la science économique de prédire les détails de la structure d'un marché. Le marché de l'émission privée de lingots ou de pièces d'or pourrait se développer comme un marché homogène, à l'image du marché du blé, ou les pièces pourraient être estampillées et marquées par les fabricants pour certifier la qualité de leur produit. Le public n'achèterait probablement que des pièces marquées afin de s'assurer de leur bonne qualité.

Un argument contre la permission de la frappe libre et privée est que la normalisation forcée de la dénomination des pièces est plus pratique que la diversité des pièces qui apparaîtrait dans un système libre. Mais si le marché trouve que cela est plus pratique, les frappes privées seront amenées par la demande des consommateurs à ne frapper que certaines dénominations standard. De l'autre côté, si la plus grande variété est préférée, les consommateurs demanderont et obtiendront une plus grande diversification des pièces.²⁹

²⁹ Pour un exposé de la faisabilité d'une frappe privée, voir Spencer, *Social Statics*, pp. 438–39 ; Charles A. Conant, *The Principles of Money and Banking* (New York : Harper & Bros., 1905), I, 127–32 ; Lysander Spooner, *A Letter to Grover Cleveland* (Boston : B.R. Tucker, 1886), p. 79 ; B.W. Barnard, « The Use of Private Tokens for Money in the United States » *Quarterly Journal of Economics* (1916–1917), pp. 617–626.

Les auteurs récents favorables à la frappe privée comprennent : Everett Ridley Taylor, *Progress Report on a New Bill of Rights* (Diablo, Calif. : édité par l'auteur, 1954) ; Oscar B. Johannsen, « Advocates Unrestricted Private Control over Money and Banking » *The Commercial and Financial Chronicle* (12 juin 1958), pp. 2622 et suivante ; et Leonard E. Read, *Government—An Ideal Concept* (Irvington-on-Hudson, N.Y. : Foundation for Economic Education, 1954), pp. 82 et suivantes. Un économiste hostile à une marchandise monétaire contrôlée par le marché a récemment concédé la faisabilité de la frappe privée dans le cadre d'un étalon marchandise. Milton Friedman, *A Program for Monetary Stability* (New York : Fordham University Press, 1960), p. 5.

B. Les titres sur de la monnaie : l'entrepôt de monnaie

Le chapitre 2 (tome I) a décrit la différence entre les « titres sur des biens présents » et les « titres sur des biens futurs ». La même analyse s'applique aussi bien à la monnaie qu'au troc. Un titre sur de la monnaie future est une *créance* — la preuve d'une transaction à crédit. Le détenteur de la lettre — le créancier — se la fait rembourser à la date d'échéance contre de la monnaie payée par le débiteur. Un titre sur de la monnaie présente est cependant un bien complètement différent. Il n'est *pas* la preuve d'une transaction *inachevée*, un échange de bien présent contre un bien futur, comme l'est la lettre : c'est simplement *la preuve d'un titre de propriété sur un bien présent*. Il n'est pas inachevé, et ne constitue pas un échange sur le marché du temps. Par conséquent, exhiber cette preuve pour se faire rembourser ne constitue pas l'*achèvement* d'une transaction et n'est pas équivalent au remboursement d'un emprunt que vient toucher un créancier : c'est tout simplement la *reprise de possession* par quelqu'un de son propre bien. Au chapitre 2 (tome I) nous avons donné comme exemple de titre sur des biens présents les récépissés d'entreposage et les parts (actions) du capital d'une compagnie. Les actions ne peuvent cependant pas être remboursées en parts des actifs immobiliers de la compagnie à cause des règles de propriété établies par les compagnies elles-mêmes pour leur entreprise coopérative. Il n'y a de plus aucune garantie que de tels actifs aient une valeur monétaire fixe. Nous allons donc nous restreindre aux *récépissés d'entreposage*, qui sont également plus pertinents vis-à-vis de la quantité de monnaie.

Lorsque quelqu'un dépose des biens dans un entrepôt, on lui donne un récépissé et il paie au propriétaire du dépôt une certaine somme pour les services d'entreposage. Il conserve encore la propriété du bien ; le propriétaire de l'entrepôt se charge uniquement de le garder pour lui. Lorsque le récépissé est présenté, le propriétaire est obligé de rendre le bien déposé. Un entrepôt spécialisé dans la monnaie est appelé « banque ».

Les titres sur des biens sont souvent traités sur le marché comme équivalents aux biens eux-mêmes. Si l'on ne soupçonne ni fraude ni vol, alors le certificat de propriété d'un bien dans un entrepôt est considérée comme équivalent au bien lui-même. Dans de nombreux cas les individus trouvent avantageux d'échanger des titres ou des certificats — les *substituts de biens* — plutôt que les biens eux-mêmes. Il est plus pratique de transférer un papier entre deux personnes et la dépense liée au déplacement des biens est éliminée. Quand Jones vend son blé à Smith, par conséquent, au lieu de déplacer le blé d'un endroit à un autre, ils peuvent se mettre d'accord pour se contenter de transférer le récépissé d'entreposage lui-même de Jones à Smith. Les biens restent dans le même entrepôt

jusqu'à ce que Smith en ait besoin ou jusqu'à ce que le récépissé soit transféré à quelqu'un d'autre. Bien entendu Smith peut préférer, pour une raison ou pour une autre, garder les biens dans son propre entrepôt, auquel cas les biens sont transférés de l'un à l'autre. Prenons le cas d'un entrepôt possédé par la Compagnie d'entreposage Confidente. Elle détient divers biens dans ses coffres en vue d'assurer leur protection. Supposons que cette compagnie se soit fait une réputation d'établissement digne d'une grande confiance et à l'abri des voleurs. Il en résulte que les gens tendent à laisser leurs biens dans l'entrepôt Confidente pour une très longue durée et, dans le cas de biens qu'ils n'utilisent pas fréquemment, ils tendent même à transférer les *certificats de biens* (les récépissés d'entreposage ou les certificats de propriété sur les biens) et à ne pas récupérer les biens eux-mêmes. Ainsi, les certificats de biens fonctionnent comme substituts des biens dans l'échange. Supposons que la Compagnie Confidente s'en aperçoive. Elle se rend compte qu'une bonne occasion de fraude se présente d'elle-même. Elle peut prendre les biens du déposant, les biens qu'elle détient pour les surveiller, et les prêter à des individus sur le marché. Elle peut toucher l'intérêt sur ces prêts et tant que seul un faible pourcentage des déposants présentent leur certificat pour récupérer leur bien à chaque instant, personne ne s'en aperçoit. Ou, autre possibilité, elle peut émettre des pseudo-récépissés d'entreposage pour des biens qui n'y sont pas et les prêter sur le marché. Il s'agit d'une pratique plus subtile. Les pseudo-récépissés s'échangeront sur le marché sur la même base que les véritables récépissés, car ils ne portent aucune indication indiquant s'ils sont légitimes ou non.

Il devrait être clair que cette pratique constitue une véritable fraude. La propriété de quelqu'un d'autre est prise par l'entrepôt et utilisée pour ses propres buts lucratifs. Elle n'est pas *empruntée*, car aucun intérêt n'est payé pour l'usage de la monnaie. Ou, si de faux récépissés d'entreposage sont imprimés, des *certificats de biens* sont émis puis vendus ou prêtés sans que ces biens existent réellement.

La *monnaie* est le bien le plus susceptible d'être l'objet de telles pratiques. En effet la monnaie, comme nous l'avons vu, n'est en général pas utilisée directement, mais uniquement par le biais de l'échange. Elle est de plus un bien grandement homogène et une once d'or est par conséquent interchangeable avec une autre. Comme il est pratique de transférer du papier au cours d'un échange plutôt que de transporter de l'or, les entrepôts de monnaie (les banques) qui ont gagné la confiance du public observeront que peu de gens demandent le remboursement de leurs certificats. Les banques sont particulièrement soumises à la tentation de se livrer à une fraude en émettant des pseudo-certificats de monnaie circulant côte à côte avec les certificats authentiques comme substituts de

monnaie acceptables. Le fait que la monnaie soit un bien homogène signifie que les gens ne se soucient pas de savoir si la monnaie qui leur est remboursée est la monnaie qu'ils avaient déposée initialement. Ceci rend les fraudes bancaires plus faciles à accomplir.

« Fraude » est un terme dur mais justifié pour décrire cette pratique, même si elle n'est pas reconnue comme telle par la loi ou par ceux qui s'y adonnent. Il est en réalité difficile de voir une différence économique ou morale entre l'émission de pseudo-récépissés et l'appropriation de la propriété de quelqu'un d'autre ou la franche escroquerie ou, plus directement, l'émission de fausse monnaie. La plupart des systèmes légaux actuels ne mettent pas cette pratique hors la loi ; elle est de fait considérée comme une procédure bancaire de base. Pourtant la loi libérale du marché libre devrait la prohiber. Le marché purement libre est, par définition, un marché où le vol et la fraude (vol implicite) sont illégaux et n'existent pas.

Se séparer de biens ou de monnaie dont on a la responsabilité ou émettre de faux récépissés d'entreposage est bien sûr une activité dangereuse, même si la loi l'autorise. Si un jour l'entrepôt n'arrive pas à remplir ses obligations contractuelles, sa fraude serait découverte et une « ruée » générale de panique en direction de l'entrepôt ou de la banque s'ensuivrait. L'établissement serait rapidement acculé à la faillite. Une telle banqueroute ne serait toutefois pas comparable à l'échec d'une entreprise commerciale ordinaire. Elle ressemblerait plutôt au cambrioleur capturé avant qu'il n'ait rendu les fonds « empruntés ».

Même s'il n'est pas écrit sur le récépissé que l'entrepôt garantit de conserver le bien dans ses coffres, un tel accord est *implicite* dans l'émission même du reçu. Car il est évident que si des pseudo-récépissés sont émis, il devient immédiatement impossible à la banque de les rembourser tous, et par conséquent la fraude est immédiatement commise. Si une banque détient 20 livres d'or dans ses coffres, possédés par les déposants, et émet des certificats remboursables à vue pour 30 livres, alors il y a 10 livres de billets émis de manière frauduleuse. On ne peut déterminer *quels* récépissés particuliers sont frauduleux qu'*après* qu'une ruée sur la banque a eu lieu et que les derniers demandeurs se retrouvent non payés.

Dans un marché purement libre où la fraude ne peut pas, par définition, se produire, tous les récépissés bancaires seront authentiques, c'est-à-dire qu'ils correspondront uniquement à l'or ou à l'argent effectivement présent dans les coffres. Dans ce cas tous les *substituts de monnaie* de la banque (les récépissés d'entreposage) seront également des *certificats monétaires*, c'est-à-dire que chaque récépissé certifiera de manière authentique l'existence effective de monnaie dans les coffres. La quantité

d'or conservée dans les coffres de la banque en vue des remboursements est appelée ses « réserves » ou sa « couverture » et la politique consistant à émettre uniquement des récépissés authentiques est par conséquent une politique de « couverture à 100 % » en liquidités des engagements devant être payés à vue (sur demande).³⁰ Le terme de « réserves » est toutefois trompeur, parce qu'il suppose que la *banque* possède l'or et décide de manière indépendante combien en conserver sous la main. En réalité, ce n'est pas la banque qui possède l'or, mais les déposants.³¹

Une abondante littérature s'est développée, traitant de la forme physique des récépissés de monnaie, et pourtant cette forme physique n'a aucune importance économique. Ils peuvent prendre la forme d'un *billet de papier*, d'une *pièce à valeur faciale* (qui est au fond un billet imprimé sur une pièce au lieu de l'être sur du papier) ou d'une ligne de crédit (*dépôt à vue*) dans la banque. Le dépôt à vue n'est pas détenu de manière tangible par le propriétaire mais peut être transféré à n'importe qui par l'intermédiaire d'un ordre écrit à la banque. Cet ordre est appelé *chèque*. Le déposant a le choix de la forme du récépissé, selon ce qu'il trouve le plus pratique. La forme qu'il retient ne fait aucune différence du point de vue économique.

³⁰ Les dépôts à terme sont, sur le plan légal, des titres futurs, car les banques ont un droit légal de repousser le paiement pendant 30 jours. En outre, ils ne constituent pas un moyen d'échange final. Ce dernier point n'est cependant pas déterminant car un titre garanti sur un substitut monétaire fait lui-même partie de la masse monétaire. Les encaisses monétaires « dormantes » sont conservées comme « dépôts à terme », tout comme le lingot d'or est une forme de monnaie plus « dormante » que les pièces. Le facteur décisif est peut-être que la limite de 30 jours doit en fait rester lettre morte, car si une caisse « d'épargne » devait l'imposer il s'ensuivrait une « ruée » conduisant à la banqueroute. En outre, des paiements effectifs sont parfois faits par des chèques tirés sur des comptes à terme. Les dépôts « à terme » fonctionnent désormais comme des dépôts à vue et devraient être traités comme faisant partie de la masse monétaire. Si les banques voulaient agir comme de véritables caisses d'épargne, empruntant et prêtant à crédit, elles pourraient émettre des reconnaissances de dette pour des durées limitées, remboursables à une certaine date future. Aucune confusion ou possibilité de « fausse monnaie » ne serait alors possible.

³¹ Des articles comme les connaissements, les reconnaissances de mise en gage du Mont de Piété et les warrants sont des récépissés d'entreposage enracinés dans les objets spécifiques déposés, au contraire des vagues « dépôts généraux » où un bien homogène peut être rendu. Voir W. Stanley Jevons, *Money and the Mechanism of Exchange* (16^e éd., Londres : Kegan Paul, Trench, Trübner & Co., 1907), pp. 201–211.

C. Les substituts de monnaie et l'offre de monnaie

Comme les substituts monétaires s'échangent à l'instar de la monnaie sur le marché, nous devons les considérer comme faisant partie de la masse monétaire. Il devient donc nécessaire de faire la distinction entre la monnaie (*au sens large*) — le moyen d'échange commun — et la monnaie *au sens propre*. La monnaie au sens propre est le moyen d'échange ultime, la monnaie étalon — ici la *marchandise monétaire* — alors que l'offre de monnaie (au sens large) comprend toutes les monnaies étalons plus les substituts de monnaie détenus dans les encaisses monétaires des individus. Dans les cas cités plus haut, l'or était la monnaie au sens propre, ou encore la monnaie étalon, tandis que les récépissés — les titres sur l'or remboursables à vue — étaient les substituts monétaires.

La relation entre ces éléments peut être illustrée comme suit : Imaginons une communauté de trois personnes, *A*, *B*, *C* et trois entrepôts de monnaie, *X*, *Y*, *Z*. Supposons que chaque personne ait 100 onces d'or en sa possession et qu'aucune once ne soit en dépôt dans un entrepôt. Pour la communauté, le bilan est alors :

Quantité totale de monnaie au sens propre	=	300 onces (appartenant à <i>A+B+C</i>)
Quantité totale de substituts de monnaie	=	0 onces
Quantité de monnaie (au sens large)	=	300 onces

La quantité totale de monnaie est ici identique à la quantité totale de monnaie au sens propre.

Supposons maintenant que *A* et *B* déposent chacun leurs 100 onces d'or respectivement dans les entrepôts *X* et *Y*, alors que *C* conserve son or sous la main. La quantité totale de monnaie est toujours égale au total des encaisses monétaires individuelles. Elle se compose désormais comme suit :

- A* — 100 onces en substituts monétaires *X*
- B* — 100 onces en substituts monétaires *Y*
- C* — 100 onces en monnaie au sens propre

Quantité totale de monnaie (au sens large) = Total des encaisses monétaires = 200 onces en substituts monétaires + 100 onces en monnaie au sens propre.

L'effet du dépôt de la monnaie au sens propre dans les entrepôts ou dans les banques est de changer la *composition* de la quantité totale de monnaie dans les encaisses ; la quantité totale reste toutefois inchangée à 300 onces. Les substituts de monnaie des diverses banques ont remplacé

la majorité de la monnaie étalon dans les encaisses individuelles. De même, si *A* et *B* allaient récupérer leurs dépôts, la quantité totale resterait inchangée tandis que la composition reviendrait au tableau d'origine.

Que deviennent les 200 onces d'or déposées dans les coffres des banques ? Elles ne font plus partie de la quantité de monnaie : elles sont conservées en *réserves*, en *couverture*, des substituts monétaires existants. Pendant le temps qu'elles sont en réserve elles ne font pas partie des encaisses monétaires individuelles : ces dernières ne contiennent pas l'or mais les certificats de propriété de l'or. Seule la monnaie au sens propre ne faisant pas partie des réserves bancaires figure dans les encaisses individuelles et fait donc partie de la quantité de monnaie de la communauté.

Ainsi, tant que tous les substituts monétaires sont de purs certificats de monnaie, un accroissement ou une diminution des substituts de monnaie existants ne peut pas avoir d'effet sur la quantité totale de monnaie. Seule la *composition* de cette masse monétaire en est affectée, et de tels changements de composition n'ont aucune importance économique.

Si, toutefois, les banques ont légalement le droit d'abandonner une couverture à 100 % et sont autorisées à émettre des pseudo-récépissés, les effets économiques sont très différents. Nous pouvons appeler *substituts monétaires non couverts*, les substituts de monnaie qui ne sont pas d'authentiques certificats de monnaie, car ils ne représentent pas véritablement de la monnaie. L'émission de substituts non couverts s'ajoute aux encaisses individuelles et donc à la quantité totale de monnaie. Les substituts monétaires non couverts ne sont pas compensés par de nouveaux dépôts de monnaie et constituent donc des ajouts nets à la quantité totale. *Toute augmentation ou diminution de la quantité de substituts monétaires non couverts augmente ou diminue du même montant la quantité totale de monnaie (au sens large).*

Ainsi la quantité totale de monnaie se compose des éléments suivants : *quantité de monnaie au sens propre en dehors des réserves + quantité de certificats de monnaie + quantité de substituts monétaires non couverts*. La quantité de certificats de monnaie n'a aucun effet sur le niveau de la quantité de monnaie ; une augmentation de ce facteur ne fait que diminuer le niveau du premier facteur. La quantité de monnaie au sens propre et les facteurs déterminant son niveau ont déjà été analysés. Elle dépend de la production annuelle par rapport à l'usure annuelle et, sur un marché libre, la quantité de monnaie au sens propre ne change par conséquent que lentement. En ce qui concerne les substituts non couverts, comme ils sont fondamentalement davantage un phénomène du marché entravé qu'un phénomène du marché libre, l'analyse des facteurs déterminant leur quantité sera faite plus loin, au chapitre 12 (tome V).

Analysons cependant entre-temps un peu plus la différence entre une banque à couverture intégrale et une banque à couverture partielle. Supposons que la Banque Etoile soit une banque à couverture intégrale (100 % de réserves) ; elle est créée avec un capital de 100 onces d'or investies par ses actionnaires en bâtiment et équipements. Suivant la présentation habituelle du bilan, les actifs figurant dans la colonne de gauche et les engagements et le capital dans la colonne de droite, la situation de la banque est alors la suivante :

<u>Banque Etoile I</u>			
<i>Actifs</i>		<i>Engagements</i>	
Équipements :	100 onces d'or	Fonds propres :	100 onces d'or

La Banque Etoile est prête à commencer ses activités. Plusieurs personnes viennent maintenant déposer de l'or dans la banque, qui émet en contrepartie des récépissés d'entreposage donnant aux déposants (les véritables propriétaires de l'or) le droit de récupérer leur bien à tout instant sur simple demande. Supposons qu'après quelques mois 5 000 onces d'or aient été déposées et stockées dans les coffres de la banque. Le bilan est alors le suivant :

<u>Banque Etoile II</u>			
<i>Actifs</i>		<i>Engagements</i>	
Or :	5.000 onces d'or	Récépissés d'entreposage :	5.000 onces d'or
Équipements :	100 onces d'or	Fonds propres :	100 onces d'or
	5.100 onces d'or		5.100 onces d'or

Les récépissés d'entreposage fonctionnent et s'échangent comme des substituts de monnaie *remplaçant*, sans s'y ajouter, l'or stocké dans la banque.

Tous les récépissés d'entreposage sont des certificats de monnaie, les 100 % de réserves ont été maintenues et aucun empiètement sur le marché libre ne s'est produit. Les récépissés peuvent prendre la forme de tickets imprimés (billets) ou de lignes de crédit (dépôts à vue) transférables par ordre écrit ou « chèque ». Les deux sont économiquement identiques.

Mais supposons maintenant que l'application de la loi soit laxiste et que la banque constate qu'elle peut gagner de l'argent facilement en pra-

tiquant la fraude, c'est-à-dire en prêtant une partie de l'or des déposants (ou plutôt en émettant puis en prêtant des pseudo-récépissés d'entreposage sur de l'or inexistant) aux gens qui souhaitent en emprunter.³² Disons que la Banque Etoile, ne voulant pas se contenter du simple taux de rentabilité qu'elle touche sur les tarifs de ses services d'entreposage, imprime pour 1000 onces de pseudo-récépissés et les prête sur le marché du crédit aux entreprises et aux consommateurs désirant emprunter de l'argent. Le bilan de la Banque Etoile est désormais le suivant :

Banque Etoile III

<i>Actifs</i>		<i>Engagements</i>	
Or :	5.000 onces d'or	Récépissés d'entreposage :	6.000 onces d'or
Créances :	1.000 onces d'or		
Équipements :	100 onces d'or	Fonds propres :	100 onces d'or
	6.100 onces d'or		6.100 onces d'or

Les récépissés d'entreposage fonctionnent encore comme des substituts de monnaie sur le marché. Et nous voyons que de la nouvelle monnaie a été créée par la banque à partir de rien, comme par magie. Ce processus de création monétaire a aussi été appelé la « monétisation de la dette », terme fort approprié car il décrit le seul cas où un *engagement* peut être transformé en monnaie — l'*actif* suprême. Il est évident que plus la banque crée de monnaie, plus elle fera de profits, car tout revenu gagné sur cette monnaie nouvellement créée est un bénéfice pur. La banque a pu modifier les conditions du système d'un marché libre, dans lesquelles la monnaie ne peut être obtenue que par l'achat, l'extraction minière ou le don. Dans chacune de ces voies un service productif — que ce soit le sien, celui d'un ancêtre ou d'un bienfaiteur — était nécessaire pour obtenir la monnaie. L'intervention inflationniste de la banque a créé une autre voie vers la monnaie : la création de nouvelle monnaie à partir de rien, par l'émission de récépissés sur de l'or inexistant.^{33,34}

³² Nous pourrions nous demander pourquoi les propriétaires de la banque ne s'emparent pas directement du butin en se prêtant la monnaie à eux-mêmes. La réponse est qu'ils l'ont fait autrefois abondamment, ainsi que le montre l'histoire des débuts de la banque en Amérique. Des réglementations légales ont forcé les banques à abandonner cette pratique.

³³ Cette analyse n'implique pas que les banquiers, en particulier de nos jours, se soient toujours lancés consciemment dans ces pratiques frauduleuses. Elles se sont en réalité tellement enracinées, et toujours avec la bénédiction de la loi et de doctrines économiques sophistiquées mais fallacieuses, qu'il se trouve sans

D. Remarque sur certaines critiques de la couverture intégrale

Une critique populaire des banques à couverture intégrale (100 % de réserves) dit que la banque ne pourrait pas percevoir le moindre revenu ni couvrir ses coûts de stockage, d'impression etc. Au contraire, une banque est parfaitement capable de fonctionner comme tout entrepôt de biens, c'est-à-dire en faisant payer ses services aux clients et en touchant le rendement d'intérêt courant sur ses activités.

Une autre critique populaire est que la politique de couverture à 100 % éliminerait tout crédit. Comment les industriels seraient-ils capables d'emprunter des fonds pour un investissement à court terme ? La réponse est que les hommes d'affaires peuvent toujours emprunter les *fonds épargnés* par un individu ou une institution. Les « banques » peuvent toujours prêter les fonds qu'elles ont elles-mêmes épargnés (leurs capitaux et les excédents accumulés) ou emprunter des fonds auprès des individus pour les prêter ensuite à des firmes commerciales, en touchant la différence d'intérêt.³⁵ L'emprunt de monnaie (par exemple en émettant une obligation) est une transaction à crédit ; un individu échange sa monnaie présente contre une obligation — un titre sur de la future monnaie. La banque qui emprunte lui paie un intérêt sur le prêt et échange à son tour la monnaie ainsi récoltée contre des promesses d'emprunteurs industriels de payer une somme dans le futur. Il s'agit d'une autre transaction à crédit, où la banque agit alors en tant que prêteur et où les entreprises constituent les emprunteurs. Le revenu de la banque est la différence d'intérêt entre les deux types de transactions : le paiement correspond aux services d'intermédiaire de la banque, qui canalise l'épargne du public vers l'investissement. Il n'y a en outre aucune raison particulière pour laquelle le marché du crédit à *court terme* devrait être plus approvisionné que les autres par la création monétaire.

Enfin, une critique importante d'une politique de couverture à 100 % imposée par le gouvernement est que cette mesure, bien que bénéfique en soi, instaurerait un précédent pour d'autres interventions gouverne-

aucun doute très peu de banquiers pour considérer cette procédure classique de leur métier comme frauduleuse.

³⁴ Pour une brillante analyse de la banque à couverture partielle, voir Amasa Walker, *The Science of Wealth* (3^e éd., Boston : Little, Brown & Co., 1867), pp. 138–68, 184–232.

³⁵ Des banques suisses ont émis avec succès et pendant longtemps des obligations à échéances diverses auprès du public et des banques de Belgique et de Hollande ont récemment suivi leur exemple. Sur un marché parfaitement libre, de telles pratiques se seraient certainement grandement développées. Cf. Benjamin H. Beckhart, « To Finance Term Loans » *The New York Times* (31 mai 1960).

mentales dans le système monétaire, y compris une modification de cette exigence même par décret du gouvernement. Ces critiques défendent la « banque libre », c'est-à-dire l'absence de toute interférence gouvernementale dans la banque, en dehors de faire respecter le paiement des engagements, les banques étant autorisées à pratiquer toutes les émissions fictives qu'elles veulent. Mais libre marché ne veut pas dire liberté de pratiquer la fraude ou d'autres formes de vol. Bien au contraire. La critique peut être écartée en imposant une exigence de couverture à 100 % non pas comme mesure administrative arbitraire du gouvernement mais comme faisant partie de la défense légale générale de la propriété face à la fraude. Comme l'a dit Jevons : « On avait coutume de considérer comme relevant du droit général que toute donation ou assignation de biens inexistants était inopérante »³⁶ et il suffit seulement de redonner vie à cette loi générale et de l'appliquer pour mettre hors la loi les substituts fictifs de monnaie. La banque pourra alors être laissée parfaitement libre sans pouvoir pour autant se départir d'une couverture à 100 %.³⁷

7. Gains et pertes lors d'un changement au sein du complexe monétaire

Un changement au sein du complexe monétaire entraîne nécessairement des gains et des pertes parce que la monnaie n'est pas neutre et que les changements de prix ne se produisent pas simultanément. Supposons — et ceci sera rarement le cas en pratique — que la position d'équilibre finale résultant d'un changement du complexe monétaire soit la même que celle de l'équilibre précédent à tous les égards (y compris les prix relatifs, les valeurs individuelles etc.), sauf en ce qui concerne le changement du pouvoir d'achat de la monnaie. En réalité, ainsi que nous allons le voir, il y aura indubitablement de nombreux changements touchant ces facteurs dans la nouvelle situation d'équilibre. Mais même s'il n'y en avait pas, le *mouvement* des prix d'une position d'équilibre à la suivante ne se ferait pas en douceur et simultanément. Il ne se fera *pas* suivant le célèbre exemple de David Hume et de John Stuart Mill, où tout le monde se réveille et constate que sa quantité de monnaie a doublé

³⁶ Jevons, *Money and the Mechanism of Exchange*, pp. 211–212.

³⁷ Jevons déclare :

« Si les promesses d'argent étaient toujours de nature spécifique, autoriser la liberté absolue de l'émission de billets à ordre ne pourrait pas faire de mal. L'émetteur deviendrait simplement lui-même un gardien d'entrepôt et serait obligé de détenir chaque type spécifique de pièces sous la main afin de pouvoir rembourser le billet correspondant. » (*Ibid.*, p. 208)

pendant la nuit. Les changements de la demande de monnaie ou de la quantité de monnaie se feront étape par étape, exerçant initialement leur effet dans un seul domaine de l'économie puis dans le suivant. Comme le marché est un réseau complexe en interaction et comme certaines personnes réagissent plus rapidement que les autres, les mouvements de prix différeront quant à leur vitesse de réaction vis-à-vis de la nouvelle situation.

Comme nous l'avons signalé plus haut, on peut énoncer la loi suivante : Lorsqu'un changement du lien monétaire entraîne une hausse des prix, celui pour qui le prix de vente monte plus vite que les prix d'achat fait un bénéfice, et celui dont les prix d'achat augmentent d'abord y perd. Le plus grand gagnant pendant la période de transition est celui dont le prix de vente augmente en premier et dont les prix d'achat augmentent en dernier. A l'inverse quand les prix baissent l'individu dont les prix d'achat chutent avant son prix de vente fait un bénéfice alors que celui dont le prix de vente diminue avant ses prix d'achat y perd.

Il devrait être évident, en premier lieu, qu'il n'y a rien dans les hausses de prix qui entraîne des bénéfices ou dans les baisses de prix qui conduise à des pertes. Dans chaque situation certains gagnent et d'autres perdent en raison du changement, les gagnants étant ceux qui connaissent la différence positive la plus grande et la plus durable entre prix de vente et d'achat, les perdants étant ceux connaissant la différence négative la plus grande et la plus durable entre prix de vente et d'achat au cours de ces mouvements. Qui seront les gagnants et qui seront les perdants suite à un changement donné est une question empirique, qui dépend du lieu des changements touchant les composantes du complexe monétaire, des conditions institutionnelles, des anticipations, des vitesses de réaction etc.

Prenons le cas des bénéfices et des pertes consécutifs à une augmentation de la masse monétaire. Supposons que nous partions d'une position d'équilibre monétaire. La situation monétaire de chacun est en équilibre, quantité et demande de monnaie étant égales. Supposons maintenant que M. Jones découvre un nouveau filon d'or que personne ne connaissait auparavant. Il se produit un changement concernant les données de Jones. Il possède désormais une quantité d'or dans ses encaisses supérieure à sa demande. Jones fait en sorte de dépenser ses encaisses excédentaires. Cette nouvelle monnaie est dépensée par exemple en produits de Smith. Smith se retrouve alors avec des encaisses monétaires en excédent par rapport à sa demande de monnaie et il dépense cet excédent en produits de quelqu'un d'autre.

La quantité accrue de Jones augmente aussi le prix de vente et le revenu de Smith. Le prix de vente de Smith a augmenté avant ses prix

d'achat. Il dépense sa monnaie en produits de Robinson, faisant ainsi monter les prix de vente de ce dernier alors que la plupart des prix d'achat n'ont pas augmenté. A mesure que la monnaie passe de main en main, les prix d'achat montent de plus en plus. Le prix de vente de Robinson augmente, par exemple, mais l'un des produits qu'il achète — celui de Smith — a déjà augmenté. A mesure que le processus continue, de plus en plus de prix d'achat augmentent. Les individus qui se retrouvent tout en bas « de la liste » de ceux qui reçoivent la monnaie nouvelle constatent par conséquent que leurs prix d'achat ont monté avant que leurs prix de vente ne l'aient encore fait.

Bien sûr les changements portant sur la masse monétaire et les prix peuvent être insignifiants. Mais ce processus se produit, que le changement de la masse monétaire soit faible ou important. Évidemment, plus grande est l'augmentation de la masse monétaire, plus grand sera son impact sur les prix, *ceteris paribus*.

Nous avons vu plus haut qu'un accroissement de la masse monétaire entraîne une baisse du PAM et qu'une réduction de la masse monétaire entraîne une hausse du PAM. Il n'existe toutefois pas de hausse et de baisse simples et paisibles du PAM. Un changement de la masse monétaire n'est en effet pas automatiquement simultané. *La nouvelle monnaie entre dans le système en un point spécifique* et se diffuse ensuite de cette manière dans toute l'économie. Les individus qui reçoivent en premier la nouvelle monnaie sont les plus grands gagnants de l'expansion monétaire ; ceux qui la reçoivent en dernier sont les plus grands perdants, car tous leurs prix d'achat ont augmenté avant leurs prix de vente. Sur le plan monétaire, il est clair que les bénéfices monétaires d'environ la première moitié de ceux qui reçoivent la nouvelle monnaie sont exactement compensés par les pertes de la seconde moitié. Inversement, si la monnaie devait disparaître d'une façon ou d'une autre du système, par exemple en raison de l'usure ou en étant mal placée, le premier perdant réduit ses dépenses et souffre le plus, alors que les derniers à ressentir l'impact d'une masse monétaire réduite gagnent le plus. Car une contraction de la masse monétaire entraîne des pertes pour les premiers possesseurs, qui connaissent une baisse de leur prix de vente avant que leurs prix d'achat n'aient diminué, et des bénéfices pour les derniers, qui voient leurs prix d'achat chuter avant que leur revenu ne se réduise.³⁸

Cette analyse confirme notre affirmation selon laquelle il n'y a pas d'utilité sociale dans une augmentation de la quantité de monnaie, ni de désutilité sociale dans sa contraction. Cela vaut aussi pour la période de transition. Un accroissement de la quantité d'or n'est socialement utile

³⁸ Voir Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 131–145.

(c'est-à-dire bénéfique pour certains sans obligatoirement nuire à d'autres) que dans la mesure où il permet une augmentation de l'usage direct, non monétaire, de l'or.

Si, comme nous l'avons supposé, les prix relatifs et les évaluations restent les mêmes tout au long de la transition, le nouvel équilibre sera identique à l'ancien en dehors d'une modification globale des prix. Dans ce cas les bénéfices et les pertes ne seront que temporaires, disparaissant lors de l'instauration du nouvel équilibre. Cependant ceci ne se produira presque jamais. Car même si les évaluations des gens restent constantes, le transfert de revenu monétaire relatif durant la transition elle-même change la structure de la demande. Les gagnants durant la période de transition auront une structure de préférences et une demande différente de celle des perdants. Il en résulte que la structure de la demande elle-même se modifiera et le nouvel équilibre correspondra à un ensemble de prix relatifs différents. De même, le changement ne sera probablement pas neutre vis-à-vis des préférences temporelles. Les gagnants permanents auront assurément une structure de préférences temporelles différente de celle des perdants permanents, et il en résulte qu'il peut y avoir une modification permanente des préférences temporelles générales. Il est bien entendu impossible à l'économie de dire ce que sera cette modification et dans quel sens elle se fera.

Les changements monétaires possèdent en eux cette « force motrice », il faut le noter, même dans le cas imaginaire d'un doublement automatique pendant la nuit du niveau des encaisses monétaires de tout un chacun. En effet, le fait que la quantité de monnaie de chacun double ne signifie pas du tout que *tous les prix* doubleront automatiquement ! Chaque individu fait montre d'une courbe de demande de monnaie d'allure différente. Certains dépenseront proportionnellement plus de leur nouvel argent, et d'autres en conserveront proportionnellement davantage dans leurs encaisses monétaires. De nombreuses personnes tendront à dépenser leurs nouvelles encaisses en biens différents de ceux qu'ils achetaient avec leur ancienne monnaie. Suite à cela la structure de la demande changera et un PAM diminué ne doublera pas tous les prix ; certains augmenteront de plus du double et d'autres moins que le double.³⁹

³⁹ Voir Mises, *Human Action*, pp. 413–416 [*L'Action humaine*, pp. 437–440].

8. La détermination des prix : le côté des biens et le côté de la monnaie

Nous sommes désormais en mesure de rassembler tous les éléments déterminant les prix des biens. Du chapitre 4 au chapitre 9 nous avons analysé tous les déterminants des prix des biens particuliers. Dans le présent chapitre nous avons analysé la détermination du pouvoir d'achat de la monnaie. Nous pouvons maintenant voir comment ces deux ensembles de déterminants s'unissent.

Un prix particulier, comme nous l'avons vu, est déterminé par la demande totale du bien (d'échange et de rétention) et par le stock du bien, augmentant quand le premier augmente et diminuant quand le second augmente. Nous pouvons donc dire que la demande est un « facteur d'accroissement » du prix et que le stock est un « facteur de réduction ». La demande *d'échange* pour chaque bien — la quantité de monnaie qui sera dépensée en échange du bien — est égale au stock de monnaie (à la masse monétaire) dans la société moins les éléments suivants : les demandes d'échange pour tous les autres biens et la demande de rétention de monnaie. En résumé, le montant dépensé pour le bien X est égal à la masse monétaire moins le montant dépensé pour les autres biens et moins le montant conservé dans les encaisses.

Supposons que nous oublions les difficultés sous-jacentes et considérons le prix de « tous les biens », c'est-à-dire l'inverse du pouvoir d'achat de la monnaie. Le prix des biens-en-général sera dès lors déterminé par la demande monétaire pour l'ensemble de tous les biens (facteur d'accroissement) et par le stock de tous les biens (facteur de réduction). Or, lorsque tous les biens sont pris en compte, la demande d'échange des biens est égale à la masse monétaire moins la demande de rétention de monnaie. (Contrairement à un bien spécifique donné, il n'est pas nécessaire de soustraire les dépenses des gens pour *d'autres* biens). La demande totale de biens est donc égale à la masse monétaire moins la demande de rétention de monnaie, plus la demande de rétention de tous les biens.

Les déterminants ultimes du prix de tous les biens sont : la masse monétaire et la demande de rétention des biens (facteurs d'accroissement) ainsi que le stock de tous les biens et la demande de rétention de monnaie (facteurs de réduction). Regardons maintenant la face opposée : le PAM. Le PAM, comme nous l'avons vu, est déterminé par la demande de monnaie (facteur d'accroissement) et par la masse monétaire (facteur de réduction). La demande de monnaie via l'échange est égale au stock de tous les biens moins la demande de rétention pour l'ensemble de tous les biens. Par conséquent, les déterminants ultimes du

PAM sont : le stock de tous les biens et la demande de rétention de la monnaie (facteurs d'accroissement) ainsi que la masse monétaire et la demande de rétention des biens (facteurs de réduction). Nous voyons que ceci est exactement l'opposé des déterminants du prix de tous les biens qui, à son tour, est l'inverse du PAM.

L'analyse des prix du côté de la monnaie et du côté des biens est ainsi totalement en harmonie. Il n'est plus nécessaire d'effectuer une division arbitraire entre une analyse sur le mode du troc pour les prix relatifs des biens et une analyse de type holiste pour le PAM. Que nous traitions d'un bien ou de tous les biens, le ou les prix *augmenteront*, *ceteris paribus*, si la masse monétaire augmente ; *diminueront* si le stock du ou des biens augmente ; *diminueront* si la demande de rétention de monnaie augmente ; et *augmenteront* si la demande de rétention du ou des biens augmente. Pour chaque bien individuel le prix augmentera également si sa demande spécifique augmente ; mais à moins que cela ne soit le reflet d'une baisse de la demande sociale de rétention de monnaie, ce changement de la demande correspondra aussi à une baisse de la demande pour un autre bien et donc à une baisse du prix de ce dernier. Ainsi les changements concernant les demandes spécifiques ne modifieront pas la valeur du PAM.

Dans une économie en croissance la tendance séculaire des quatre facteurs déterminants sera vraisemblablement la suivante : la *masse monétaire* augmentera petit à petit à mesure que la production d'or s'ajoutera au total précédent ; le *stock des biens* augmentera à mesure que l'investissement en capital s'accumulera ; la *demande de rétention concernant les biens* disparaîtra parce que les spéculations à court terme disparaissent à long terme, et qu'elles constituent la principale raison d'une telle demande ; la *demande de rétention de monnaie* est un point inconnu, la compensation, par exemple, tendant à réduire cette demande pendant une période temporelle et le plus grand nombre de transactions tendant à l'accroître. Le résultat est que nous ne pouvons pas dire précisément comment le PAM évoluera dans une économie croissante, bien que le meilleur pronostic serait de dire qu'il augmentera* en raison de l'influence de l'augmentation du stock de biens. A coup sûr l'influence provenant du côté des *biens* va dans la direction d'une baisse des prix ; nous ne pouvons pas prédire celle provenant du côté de la monnaie.

Les déterminants ultimes du PAM ainsi que des prix spécifiques sont ainsi les *utilités* subjectives des individus (les déterminants de la demande) et les stocks objectifs existants des biens — confirmant ainsi la

* L'édition américaine écrit étrangement « baissera » [*declines*], NdT.

théorie austro-wicksteedienne des prix pour tous les aspects du système économique.

Un avertissement final : Il est nécessaire de se souvenir que *la monnaie ne peut jamais être neutre*. Un ensemble de conditions tendant à augmenter le PAM ne peut jamais compenser exactement un autre ensemble de facteurs tendant à le faire baisser. Supposons ainsi qu'un accroissement du stock des biens tende à faire monter le PAM, alors qu'au même moment une expansion de la masse monétaire tende à le faire baisser. L'un des deux changements ne peut jamais compenser l'autre : car un changement fera baisser un certain groupe de prix plus que d'autres, alors que l'autre fera monter un groupe différent dans l'ensemble de tous les prix. Les degrés du changement dépendront dans les deux cas des biens et des individus concernés et de leurs évaluations concrètes. Ainsi, même si nous pouvons donner une estimation historique (et *non pas* scientifique et économique) et dire que le PAM est en gros resté le même, les relations entre les prix ont évolué au sein de la liste des prix et l'estimation ne peut par conséquent jamais être exacte.

9. L'échange interrégional

A. L'uniformité du pouvoir d'achat géographique de la monnaie

Le prix de toute marchandise tend à être le même dans toute zone qui l'utilise. Nous avons vu que cette règle n'est pas violée par le fait que le coton en Virginie, par exemple, a un prix inférieur au coton à New York. Lorsque le coton est un bien de consommation à New York, le coton en Géorgie est un *bien du capital* par rapport au premier. Le coton en Géorgie n'est pas la même marchandise que le coton à New York parce que les biens doivent d'abord être fabriqués en un endroit, puis transportés vers les lieux où ils sont consommés.

La monnaie n'est pas une exception à la règle selon laquelle le prix de toute marchandise tendra à être uniforme dans toute zone qui l'utilise. En fait le domaine qui s'ouvre à la marchandise monétaire est plus vaste. Les autres marchandises sont produites dans certains centres et doivent être transportées vers les endroits où elles sont consommées. Elles ne sont donc pas un même « bien » dans différents lieux géographiques ; dans les centres de production elles sont des *biens de capital*. La monnaie, il est vrai, doit d'abord être extraite puis envoyée vers les lieux où on l'utilise. Mais, une fois sortie du sol, la marchandise monétaire n'est utilisée que pour être échangée. Dans ce but elle traverse à partir de cet instant l'ensemble du marché mondial. Il n'y a par conséquent pas de lieu véritablement important où la monnaie serait un bien du capital et

qui serait séparé du lieu où elle est un bien de consommation. Alors que tous les autres biens sont d'abord produits puis transférés vers l'endroit où ils sont utilisés et consommés, la monnaie est utilisée de manière interchangeable dans la totalité du marché, s'en allant et revenant. La tendance à l'uniformité géographique du pouvoir d'achat de la monnaie est donc valable pour la marchandise physique, or ou argent, et il n'est pas nécessaire que cette marchandise soit analysée comme un bien différent dans un lieu ou dans un autre.

Le pouvoir d'achat de la monnaie sera par conséquent identique dans toute la zone. Si le PAM était plus bas à New York qu'à Détroit, la quantité de monnaie destinée à s'échanger contre des biens diminuera à New York et augmentera à Détroit. Les prix de biens étant plus élevés à New York qu'à Détroit, les gens dépenseront moins à New York et plus à Détroit qu'auparavant, ce transfert se reflétant dans le mouvement de la monnaie. Cette action tendra à faire monter le pouvoir d'achat de la monnaie à New York et à le faire baisser à Détroit, jusqu'à ce que son pouvoir d'achat soit identique dans les deux endroits. Le pouvoir d'achat de la monnaie tendra de cette façon à rester le même dans tous les endroits où la monnaie est utilisée, que des frontières nationales se trouvent intervenir ou non.

Certains affirment qu'au contraire il *existe* bien des différences permanentes de pouvoir d'achat d'un endroit à l'autre. Ils soulignent par exemple que le prix de la nourriture dans les restaurants est plus élevé à New York qu'à Péoria. Pour la plupart des gens, toutefois, la ville de New York possède des avantages indéniables sur Péoria. Elle offre une gamme bien plus étendue de biens et de services au consommateur, comprenant des théâtres, des concerts, des collèges, des bijoux et des vêtements de grande qualité ainsi que des établissements de courtage. Il y a une grande différence entre le bien « restaurant à New York » et le bien « restaurant à Péoria ». Le premier permet au client de rester à New York et de jouir de ses divers avantages. Les deux biens sont donc distincts et le fait que le prix d'un restaurant soit plus élevé à New York signifie que la majorité des individus du marché donne davantage de valeur au premier et le considère comme un bien de meilleure qualité.⁴⁰

Les coûts de transport introduisent toutefois une réserve dans cette analyse. Supposons que le PAM à Détroit soit légèrement plus élevé qu'à Rochester. Nous nous attendrions à ce que l'or parte de Rochester pour Détroit, pour y acheter relativement plus de biens, jusqu'à ce que les PAM soient égalisés. Si, toutefois, le PAM à Détroit est plus élevé

⁴⁰ Pour un point de vue sur le rôle de Mises dans la clarification de ce problème, voir Wu, *An Outline of International Price Theories*, pp. 127, 232–234.

d'un montant inférieur aux coûts de transport de l'or depuis Rochester, alors les PAM relatifs ont la possibilité de différer dans la limite des coûts de transport de l'or. Il serait alors trop coûteux d'envoyer de l'or à Détroit pour tirer avantage du PAM plus élevé. Les PAM entre différents endroits peuvent varier dans l'une ou l'autre direction à l'intérieur de cette marge constituée par les coûts de transport.⁴¹

De nombreux critiques prétendent que le PAM ne peut pas être *uniforme* dans le monde entier parce que certains biens ne sont pas transférables d'un endroit à l'autre. Times Square ou les Chutes du Niagara, par exemple, ne peuvent pas être transférés d'une région à une autre : ils sont spécifiques à leur emplacement. On prétend par conséquent que le processus d'égalisation ne peut se produire que pour les biens qui « participent au commerce interrégional » : il ne s'appliquerait pas au PAM général.

Aussi plausible qu'elle paraisse, cette objection est totalement fallacieuse. Premièrement, des biens disparates comme Times Square et les autres grandes avenues sont des *biens différents*, de sorte qu'il n'y a pas de raison de s'attendre à ce qu'ils aient le même prix. Deuxièmement, tant qu'un bien peut être échangé, le PAM peut être égalisé. La *composition* du PAM peut bien avoir changé mais cela ne réfute pas le fait de l'égalisation. Le processus d'égalisation peut être déduit du fait de l'action humaine, même si, comme nous allons le voir, le PAM ne peut pas être *mesuré* car sa composition ne demeure pas la même.

Finalement, comme tout bien *peut* être échangé, qu'y a-t-il pour empêcher, par exemple, la capitale Oshkosh (Wisconsin) d'acheter un édifice donnant sur Times Square. Les capitalistes d'Oshkosh n'ont pas besoin de rapatrier un bien à Oshkosh pour l'acheter et gagner de l'argent avec cet investissement. Par conséquent, tout bien « participe au commerce interrégional » et aucune distinction ne peut être faite entre des biens « domestiques » et « interrégionaux » (ou « internationaux »).

Supposons ainsi que le PAM soit plus élevé à Oshkosh qu'à New York. Les New Yorkais tendent à acheter davantage à Oshkosh et les Oshkoshiens achèteront moins à New York. Cela ne veut pas seulement dire que New York achètera plus de blé d'Oshkosh ou qu'Oshkosh achètera moins de vêtements de New York. Cela veut également dire que les New Yorkais investiront dans l'immobilier ou dans les théâtres d'Oshkosh, tandis que les Oshkoshiens vendront une partie de ce qu'ils possèdent à New York.

⁴¹ Cependant, comme nous le verrons plus loin, la pratique de la *compensation* entre les différents lieux peut grandement réduire ces limites.

B. La compensation dans le cadre de l'échange interrégional

La compensation est particulièrement appropriée pour les transactions interrégionales, car les coûts de transport de la monnaie d'un lieu à l'autre ont de bonnes chances d'être trop lourds. Des lettres de change sur chaque ville (c'est-à-dire des reconnaissances de dette possédées par chaque ville) peuvent être annulées de manière réciproque. Supposons qu'il y ait deux échangistes, *A* et *B*, à Détroit et deux à Rochester, *C* et *D*. *A* vend un réfrigérateur à *C* pour 200 grammes d'or et *D* vend à *B* un poste de télévision pour 200 grammes d'or. Les deux dettes peuvent être compensées, et il n'est pas nécessaire d'envoyer de la monnaie d'un endroit à l'autre. D'un autre côté la vente par *D* d'un poste de télévision peut se monter à 120 grammes. Supposons un instant que ce soient les seuls échangistes dans les deux villes. Dans ce cas 80 grammes devront être envoyés de Rochester à Détroit. Dans ce dernier cas les citoyens de Détroit ont décidé, au final, d'*augmenter* leurs encaisses monétaires alors que les habitants de Rochester ont choisi de réduire les leurs.

Les économistes ont souvent décrit le commerce interrégional en termes de « points de sortie de l'or » et de « points d'entrée de l'or ». L'usage de telles expressions suppose toutefois que même si que deux régions utilisent l'or comme monnaie il y aurait un sens à parler de « taux de change » entre la monnaie d'une région et celle de l'autre. Ce taux de change s'établirait entre les marges fixées par le coût du transport de la monnaie — les points « d'entrée » et « de sortie » de l'or. Cela n'est cependant *pas* valable pour un marché libre. Dans un tel marché toutes les pièces et tous les lingots sont définis par leur poids d'or et il n'y a absolument aucun sens à parler d'un « taux de change » de la monnaie en un endroit par rapport à la même monnaie en un autre endroit. Comment peut-il y avoir un « taux de change » d'une once d'or contre une once d'or ? Il n'y aura ni cours légal ni aucune autre loi pour établir une distinction entre la valeur des pièces dans une zone et celle dans une autre. Il peut donc y avoir de légères variations de PAM dans chaque endroit, dans les limites permises par les frais de transport de l'or, mais il ne pourra jamais y avoir d'écarts par rapport à la parité dans des « taux de change » interrégionaux. Il n'y a en effet aucun taux de change sur le marché libre, en dehors de celui entre deux, ou plus de deux, marchandises monétaires co-existantes.

10. Les balances des paiements

Au chapitre 3 (tome I) nous nous sommes lancés dans une analyse approfondie de la balance des paiements de l'individu. Nous avons vu

que le *revenu* d'un individu peut être appelé ses exportations et les sources physiques de ses revenus ses *biens exportés* ; tandis que ses dépenses peuvent être appelées ses *importations* et les biens qu'il achète ses *biens importés*.⁴² Nous avons également vu qu'il n'y a pas de sens à qualifier de « favorable » la balance commerciale d'un individu quand il choisit d'utiliser une partie de son revenu pour accroître ses encaisses monétaires ou de la qualifier de « défavorable » quand il décide de retirer de l'argent de ses encaisses, de sorte que ses dépenses soient supérieures à son revenu. *Toute* action et *tout* échange sont favorables du point de vue de la personne qui accomplit l'acte d'échange : elle ne s'y serait sinon pas livrée. Une autre conclusion est qu'il n'est pas nécessaire que quiconque se soucie de la balance commerciale d'autrui.

Le revenu et les dépenses d'un individu constituent sa « balance commerciale » alors que ses transactions à crédit, ajoutées à cette balance, représentent sa « balance des paiements ». Les transactions à crédit peuvent compliquer la balance mais elles n'altèrent pas ses fondements. Lorsqu'un créancier fait un prêt, il ajoute à sa colonne « monnaie déboursée » le montant du prêt — contre l'achat d'une promesse de remboursement dans le futur. Il a acheté la promesse de paiement du débiteur en échange du transfert d'une partie de ses encaisses monétaires à l'emprunteur. Ce dernier l'ajoute à sa colonne « rentrées monétaires » — contre la vente d'une promesse de rembourser dans le futur. Ces promesses de remboursement peuvent avoir pour échéance n'importe quelle date décidée par le créancier et le débiteur ; en général elles vont d'un jour à plusieurs années. A cette date le débiteur rembourse le prêt et transfère une part de ses encaisses monétaires au créancier. Ceci apparaîtra dans la colonne « monnaie déboursée » du débiteur — pour le remboursement de la dette — et dans la colonne « rentrées monétaires » du créancier — provenant du remboursement de la dette. Les paiements d'intérêt effectués par le débiteur au créancier se refléteront de même dans les balances des paiements respectives.

On a écrit davantage d'absurdités sur les balances des paiements que sur quasiment tous les autres aspects de l'économie. Ceci est venu de l'incapacité des économistes à fonder et à développer leur analyse sur la base des balances des paiements *individuelles*. Au lieu de cela, ils ont employé des concepts fumeux et holistes comme la balance « nationale » des paiements sans les baser sur les actions et les balances individuelles.

Les balances des paiements peuvent être consolidées pour plusieurs individus et n'importe quel regroupement peut être fait. Dans ces cas les

⁴² Dire que les « exportations financent les importations » revient tout simplement à dire que le revenu finance les dépenses.

balances des paiements *enregistrent uniquement les transactions monétaires entre les individus du groupe et les autres individus, mais n'enregistrent pas les échanges des individus au sein du groupe.*

Supposons par exemple que nous prenions la balance des paiements consolidée du Gîte des bois de Jonesville pendant une certaine période. Il y a trois membres dans ce Gîte *A, B et C*. Supposons que leurs balances des paiements soient celles données dans le tableau 16.

Tableau 16

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	Consolidé
Revenu monétaire issu des autres membres	5 onces	2 onces	3 onces	10 onces
Revenu monétaire issu de « l'étranger »	20 onces	25 onces	30 onces	75 onces
<i>Revenu monétaire total</i>	<i>25 onces</i>	<i>27 onces</i>	<i>33 onces</i>	<i>85 onces</i>
Dépenses monétaires en biens des autres membres	2 onces	8 onces	0 onces	10 onces
Dépenses monétaires en biens « étrangers »	22 onces	23 onces	33 onces	78 onces
<i>Dépenses monétaires totales</i>	<i>24 onces</i>	<i>31 onces</i>	<i>33 onces</i>	<i>88 onces</i>
Variation des encaisses monétaires	+1 once	−4 onces	0 onces	−3 onces

Dans le bilan consolidé du Gîte, les paiements monétaires entre les membres doivent par nécessité s'annuler. Ainsi,

Balance des paiements consolidée, Gîte des bois

Revenu monétaire reçu des « étrangers » (exportations) :	75 onces d'or	Dépenses monétaires en biens achetés aux « étrangers » :	78 onces d'or
Réduction des encaisses monétaires pour transfert aux « étrangers » :	3 onces d'or		
	78 onces d'or		

La balance consolidée en dit moins sur les activités des membres du groupe que les balances individuelles, car les échanges *au sein* du groupe ne sont pas indiqués. Cette différence augmente à mesure que le nombre de personnes regroupées dans la balance consolidée s'accroît. La balance consolidée de l'ensemble des citoyens d'une grande nation comme les États-Unis offre moins d'information quant à leurs activités économiques que la balance consolidée des citoyens de Cuba. Finalement, si nous rassemblons tous les citoyens du monde se livrant à l'échange, leur balance consolidée sera exactement de zéro. Tous les échanges sont faits à l'intérieur du groupe et la balance consolidée ne véhicule absolument aucune information sur eux. Pris ensemble, les habitants du monde ont un revenu nul en provenance de « l'étranger » et des dépenses nulles en « biens étrangers ». ⁴³

Les sophismes concernant le commerce extérieur disparaissent lorsque l'on comprend que les balances des paiements sont uniquement construites sur des transactions *individuelles* consolidées et que les balances nationales ne sont qu'un point d'arrêt arbitraire entre les balances individuelles d'une part et les simples zéros d'une balance mondiale des paiements d'autre part. Il y a par exemple la vieille crainte d'une balance commerciale chroniquement « défavorable », telle que l'or quitterait la région en question jusqu'à ce qu'il n'en reste plus. Les fuites d'or ne sont toutefois pas des actes divins mystérieux. Elles sont *voulues* par des individus qui, au total, souhaitent pour une raison ou pour une autre réduire leurs encaisses d'or. L'état de la balance est tout simplement la manifestation visible d'une réduction volontaire des encaisses monétaires dans une certaine région ou au sein d'un certain groupe.

Les craintes concernant les balances *nationales* des paiements sont les vestiges fallacieux d'un accident voulant que les statistiques des échanges soient bien plus facilement disponibles quand ils se font à travers des frontières nationales qu'ailleurs. Il devrait être clair que les principes s'appliquant à la balance des paiements des États-Unis sont les mêmes pour une région du pays, pour un État, pour une ville, pour un pâté de maisons, pour une maison ou pour une personne. Évidemment, aucune personne ou aucun groupe ne peut souffrir en raison d'une balance « défavorable » : cette personne ou ce groupe ne peut souffrir qu'en raison d'un niveau de revenu ou d'actifs peu élevé. Les jérémiades apparemment plausibles réclamant que la monnaie soit « conservée » aux États-Unis, que les Américains ne soient pas submergés par les « produits d'un travail étranger bon marché » etc., apparaissent sous un nouveau jour

⁴³ Pour une analyse excellente et originale des balances des paiements dans le même esprit, voir Mises, *Human Action*, pp. 447-449 [*L'Action humaine*, pp. 473-475].

quand nous les appliquons, par exemple, à une famille de trois frères, disons les frères Jones. Imaginons que chaque frère exhorte les deux autres à « acheter Jones » afin que « la monnaie continue à circuler *au sein* de la famille Jones », à s'abstenir d'acheter des produits fabriqués par d'autres, qui gagnent moins que la famille Jones ! Or le fond de l'argument est précisément le même dans les deux cas.

Un autre argument populaire est qu'une nation ou un groupe débiteur ne peut pas rembourser sa dette parce que sa « balance commerciale est fondamentalement en déséquilibre, étant par nature défavorable ». Ceci est pris au sérieux dans les affaires internationales ; mais comment jugerions-nous un débiteur individuel qui utiliserait cette excuse pour ne pas rembourser son emprunt ? Le créancier aurait le droit de répliquer franchement au débiteur que ce qu'il est en train de dire, c'est qu'il aimerait mieux dépenser son revenu et ses actifs en biens et en services agréables qu'en vue de rembourser sa dette. Mise à part l'habituelle analyse holiste, nous verrions qu'il en va de même pour une dette internationale.

11. Les attributs monétaires de biens

A. La quasi monnaie

Nous avons vu au chapitre 3 (tome I) comment une ou plusieurs marchandises très facilement commercialisables sont choisies par le marché comme moyen d'échange, augmentant ainsi considérablement leur caractère marchand et conduisant à ce qu'elles soient de plus en plus utilisées par tout le monde, jusqu'à ce qu'elles puissent être qualifiées de monnaie. Nous avons implicitement supposé qu'il y avait un ou deux moyens d'échange parfaitement commercialisables — toujours vendables — et d'autres marchandises qui étaient simplement vendues contre de la monnaie. Nous avons omis de parler des *degrés* de commercialisation possible de ces biens. Certains biens sont plus facilement commercialisables que d'autres. Et certains le sont tellement qu'ils accèdent en pratique au statut de *quasi monnaies*.

Les quasi-monnaies ne font pas partie de la masse monétaire du pays. Le test révélateur est qu'elles ne sont pas utilisées pour régler les dettes et qu'elles ne sont pas évaluées à la parité vis-à-vis de ces moyens de paiement. Elles sont néanmoins détenues comme actifs par certains individus et sont considérées comme si rapidement échangeables qu'elles font l'objet d'une demande supplémentaire sur le marché. Leur existence fait baisser la demande de monnaie car leurs détenteurs peuvent économiser de la monnaie en les conservant comme actifs. Le prix de ces biens est plus élevé qu'il ne le serait sans leur statut de quasi monnaie.

Dans les pays orientaux les bijoux ont traditionnellement été détenus en tant que quasi-monnaies. Dans les pays avancés les quasi-monnaies sont habituellement des dettes à court terme ou des titres qui ont un vaste marché et qui sont facilement vendables au plus haut prix que le marché fixera. Les quasi-monnaies incluent les obligations très fiables, certaines actions et certaines marchandises en gros. Les obligations utilisées comme quasi-monnaie ont un *prix plus élevé que les autres et rapportent par conséquent un taux d'intérêt plus bas que les autres investissements*.⁴⁴

B. Les lettres de change

Dans les sections précédentes nous avons vu que les lettres de change ne sont pas des substituts monétaires mais des instruments de *crédit*. Les substituts de monnaie sont des titres sur de la monnaie *actuelle*, équivalents aux récépissés d'entreposage. Or, certains critiques affirment qu'en Europe, à la fin du dix-neuvième siècle, ces lettres circulaient *bel et bien* en tant que substituts de monnaie. Elles circulaient en tant que paiement final avant leur date d'échéance, leur valeur faciale étant escomptée par la période restant à courir. Elles n'étaient pourtant pas des substituts monétaires. Le détenteur d'une lettre était un créancier. Chacun de ceux qui acceptaient la lettre devait endosser son paiement et le crédit de celui qui l'endossait devait être étudié afin de juger de la valeur de la lettre. En résumé, comme l'a dit Mises :

Endosser la lettre n'est pas un acte de paiement final : cela ne libère le débiteur qu'en partie. Si la lettre n'est pas payée alors sa responsabilité est ravivée dans une plus grande mesure qu'auparavant.⁴⁵

Les lettres de change ne peuvent par conséquent pas être rangées parmi les substituts monétaires.

12. Les taux de change de monnaies co-existantes

Nous avons jusqu'ici analysé le marché par rapport à une monnaie unique et son pouvoir d'achat. Cette analyse vaut pour tout type de moyen d'échange existant sur le marché. Mais s'il y a *plus* d'un moyen d'échange sur le marché, qu'est-ce qui détermine les taux de change entre ces divers moyens ? Bien que sur un marché libre la tendance soit à ce qu'une monnaie unique s'installe petit à petit, cela ne se fait que très

⁴⁴ Cf. Mises, *Human Action*, pp. 459–461 [*L'Action humaine*, pp. 485–488].

⁴⁵ Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 285–286.

lentement. Si deux marchandises (ou plus) offrent de bonnes facilités et qu'elles sont toutes deux particulièrement commercialisables, elles peuvent coexister en tant que monnaies. Chacune sera utilisée par les gens comme moyen d'échange.

Pendant des siècles l'or et l'argent furent deux marchandises coexistant en tant que monnaies. Les deux avaient des avantages similaires quant à leur rareté, leur capacité à satisfaire des fins non monétaires, leur portabilité, leur durabilité etc. L'or, ayant relativement bien plus de valeur par unité de poids, était toutefois jugé plus utile pour les grosses transactions et l'argent plus adapté pour les petites transactions.

Il est impossible de dire si le marché aurait continué indéfiniment à utiliser l'or et l'argent ou si l'un aurait petit à petit éliminé l'autre en tant que moyen d'échange généralisé. En effet, à la fin du dix-neuvième siècle, la plupart des pays occidentaux se lancèrent dans un *coup d'État* contre l'argent, afin d'imposer un étalon non métallique par la force.⁴⁶ L'or et l'argent pouvaient coexister (et le firent) dans un même pays ou sur l'ensemble du marché mondial, ou l'un pouvait être utilisé dans un pays et le second dans un autre. Notre analyse du taux de change est la même dans les deux cas.

Qu'est-ce qui détermine le taux de change entre deux monnaies (ou davantage) ? Deux types différents de monnaie s'échangeront en fonction d'un rapport correspondant *au ratio entre le pouvoir d'achat de chacun exprimé en fonction de tous les autres biens économiques*. Supposons ainsi qu'il y ait deux monnaies en vigueur, l'or et l'argent, et que le pouvoir d'achat de l'or soit deux fois celui de l'argent, c'est-à-dire que le prix monétaire de chaque article exprimé en argent soit le double de celui exprimé en or. Une once d'or s'échange contre 50 livres de beurre et une once d'argent contre 25 livres de beurre. Une once d'or tendra alors à s'échanger contre deux onces d'argent ; le rapport d'échange entre l'or et l'argent tendra vers 1:2. Si le taux s'écarte à un moment de 1:2, les forces du marché tendront à rétablir la parité des pouvoirs d'achat et leur taux de change. Ce taux de change d'équilibre entre deux monnaies s'appelle la *parité de pouvoir d'achat*.

Supposons ainsi que le taux de change entre l'or et l'argent soit de 1:3, trois onces d'argent s'échangeant contre une once d'or. Supposons qu'au même moment le pouvoir d'achat d'une once d'or soit le *double*

⁴⁶ Pour une preuve récente que cet acte fut aux États-Unis un « crime délibéré contre l'argent » et non un simple accident, voir Paul M. O'Leary, « The Scene of the Crime of 1873 Revisited » *Journal of Political Economy* (août 1960), pp. 388–392. Un argument en faveur d'une telle action prétend que le gouvernement simplifia ainsi les comptes de l'économie. Le marché aurait pu toutefois facilement le faire lui-même en conservant tous les comptes en or.

de celui de l'argent. Les gens gagneront à vendre des marchandises contre de l'or, à échanger l'or contre de l'argent puis à échanger l'argent contre des marchandises, réalisant au passage un bénéfice net d'arbitrage. Les gens vendront par exemple 50 livres de beurre contre une once d'or, échangeront l'or contre trois onces d'argent et échangeront ensuite l'argent contre 75 livres de beurre, gagnant 25 livres de beurre. Des bénéfices similaires consécutifs à un acte d'arbitrage apparaîtront pour tous les autres biens.

L'arbitrage rétablira le taux de change entre l'or et l'argent à sa parité de pouvoir d'achat. Le fait que les détenteurs d'or augmentent leur demande d'argent afin de profiter de l'acte d'arbitrage rendra l'argent plus cher en termes d'or et, inversement, l'or meilleur marché en termes d'argent. Le taux de change est dirigé vers le rapport 1:2. En outre, les détenteurs de marchandises demanderont de façon croissante de l'or pour tirer avantage de l'arbitrage et ceci fera monter le pouvoir d'achat de l'or. De plus, les possesseurs d'argent achèteront davantage de marchandises pour réaliser leur profit d'arbitrage et cette action fera baisser le pouvoir d'achat de l'argent. Le rapport des pouvoirs d'achat passera de 1:2 à 1:3. Le processus s'arrêtera lorsque les taux de change seront à nouveau à la parité de pouvoir d'achat, et alors les bénéfices d'arbitrage disparaîtront. Ils tendront à s'éliminer eux-mêmes et à faire naître l'équilibre.

Il faut remarquer que sur le long terme le mouvement des pouvoirs d'achat ne jouera probablement pas un rôle important dans le processus d'équilibrage. Les bénéfices d'arbitrage une fois saisis, les demandes reviendront probablement à ce qu'elles étaient auparavant et le rapport des pouvoirs d'achat sera restauré. Dans le cas précédent le taux d'équilibre a des chances de rester à 1:2.

Le taux de change entre deux monnaies quelconques tendra ainsi à être égal à la parité de pouvoir d'achat. Tout écart par rapport à cette parité tendra à s'éliminer et à restaurer le taux de parité. Ceci est vrai pour toutes les monnaies, y compris pour celles qui sont majoritairement utilisées dans des régions différentes. Que les échanges de monnaie se produisent entre des citoyens de la même région ou de régions différentes ne fait aucune différence sur le plan économique, en dehors des frais de transport. Bien entendu, si les deux monnaies sont utilisées dans deux régions totalement isolées, sans échange entre leurs habitants, alors il n'y aura pas de taux de change entre elles. Mais à chaque fois que des échanges *ont* lieu, le taux de change tendra toujours à s'établir à la parité de pouvoir d'achat.

Il est impossible à l'économie de dire si l'or ou l'argent auraient continué à circuler côte à côte en tant que monnaie si le marché de la monnaie était resté libre. Il y a eu dans l'histoire monétaire une curieuse

tendance à refuser de laisser les monnaies circuler à des taux de change fluctuant librement. Ce serait au marché de décider, en fonction des besoins, d'utiliser comme unité de compte l'une ou l'autre monnaie, ou les deux.⁴⁷

13. Le sophisme de l'équation des échanges

La base sur laquelle nous avons expliqué le pouvoir d'achat de la monnaie ainsi que les changements et les conséquences des phénomènes monétaires a été l'analyse de l'action individuelle. Le comportement des agrégats, comme la demande globale de monnaie et l'offre globale, a été construit à partir de leurs composantes individuelles. La théorie monétaire a de cette façon été intégrée à l'économie générale. Dans le milieu de la science économique américaine la théorie monétaire a cependant été présentée (en dehors du système keynésien, que nous analyserons ailleurs) dans des termes totalement différents — sous la forme de l'équation quasi-mathématique et holiste des échanges, reprise en particulier d'Irving Fisher. La prédominance de cette approche fallacieuse fait qu'il vaut la peine d'en faire une critique détaillée.

L'exposé classique de l'équation des échanges se trouve dans le livre d'Irving Fisher, *Purchasing Power of Money*.⁴⁸ Fisher déclare que le but principal de son ouvrage est d'étudier « les causes déterminant le pouvoir d'achat de la monnaie ». La monnaie est un moyen d'échange généralement accepté et le pouvoir d'achat est à juste défini comme les « quantités des autres biens qu'une quantité donnée de biens pourra

⁴⁷ Voir Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 179 et suivantes, et Jevons, *Money and the Mechanism of Exchange*, pp. 88–96. Pour une défense de ce type d'étalons parallèles, voir Isaiah W. Sylvester, *Bullion Certificates as Currency* (New York, 1882) ; et William Brough, *Open Mints and Free Banking* (New York : G.P. Putnam's Sons, 1894). Sylvester, qui défendait aussi la monnaie à 100% de réserves, était un fonctionnaire du Bureau de garantie des métaux précieux des États-Unis.

Pour un compte rendu du fonctionnement à succès des étalons parallèles, voir Luigi Einaudi, « The Theory of Imaginary Money from Charlemagne to the French Revolution » dans *Enterprise and Secular Change* édité par F.C. Lane et J.C. Riemersma (Homewood, Ill. : Richard D. Irwin, 1953), pp. 229–261 ; Robert Sabatino Lopez, « Back to Gold, 1252 » *Economic History Review* (avril 1956), p. 224 ; et Arthur N. Young, « Saudi Arabian Currency and Finance » *The Middle East Journal* (été 1953), pp. 361–380.

⁴⁸ Fisher, *Purchasing Power of Money*, et plus particulièrement pp. 13 et suivantes.

acheter ».⁴⁹ Il explique que plus le prix des biens est bas, plus on pourra en acheter avec une quantité donnée de monnaie et donc plus le pouvoir d'achat de la monnaie sera grand. Et *vice versa*, si le prix des biens augmente. Tout cela est exact ; mais c'est alors que survient ce *non sequitur* flagrant : « Bref, le pouvoir d'achat de la monnaie est l'inverse du niveau des prix ; l'étude du pouvoir d'achat de la monnaie est donc identique à l'étude du niveau des prix. »⁵⁰ A partir de là Fisher se met à étudier les causes du « niveau des prix » ; ainsi, avec un simple « bref », Fisher glisse du monde réel d'un vecteur de prix particuliers pour une liste innombrable de biens concrets vers la fiction trompeuse d'un « niveau des prix », sans dire un mot des graves difficultés auxquelles un concept de ce genre doit faire face. L'erreur liée au concept de « niveau des prix » sera traitée plus loin.

Le niveau des prix est prétendument déterminé par trois facteurs globaux : la quantité de monnaie en circulation, sa « vitesse » (sa vitesse de circulation) — i.e. le nombre moyen de fois qu'une unité de monnaie est échangée contre des biens au cours d'une période — et le volume total des biens achetés en échange de la monnaie. Ces facteurs sont reliés par la célèbre équation des échanges : $MV=PT$. Cette équation est construite par Fisher de la façon suivante : Considérons d'abord une transaction individuelle — Smith achète 10 livres de sucre à 7 cents la livre.⁵¹ Un échange a été effectué, Smith ayant donné 70 cents à Jones et Jones ayant transféré 10 livres de sucre à Smith. Fisher en déduit que « 10 livres de sucre ont été considérées comme *égales* à 70 cents et ce fait peut s'exprimer ainsi : 70 cents = 10 livres fois 7 cents par livre. »⁵² Cette hypothèse d'égalité faite de but en blanc n'est non seulement pas évidente, comme semble le croire Fisher, mais à la fois erronée et non pertinente. *Qui* a « considéré » les 10 livres de sucre comme égales aux 70 cents ? Certainement pas Smith, l'acheteur du sucre. Il en a acheté précisément parce qu'il considérait les deux quantités comme étant de valeurs *inéga-*les ; pour lui la valeur du sucre était plus grande que celle des 70 cents et c'est pourquoi il a fait l'échange. De l'autre côté, Jones, le vendeur de sucre, a effectué l'échange précisément parce que les valeurs des deux biens étaient *inéga-*les *dans l'autre sens*, c'est-à-dire qu'il trouvait que les 70 cents valaient plus pour lui que le sucre. Il n'y a donc jamais et nulle part égalité des valeurs du côté des deux participants. L'hypothèse qu'un échange présuppose une certaine forme d'égalité a constitué un mirage

⁴⁹ *Ibid.*, p. 13.

⁵⁰ *Ibid.*, p. 14.

⁵¹ Nous utilisons « dollars » et « cents » ici au lieu de poids d'or pour des raisons de simplicité et parce que Fisher lui-même utilise ces expressions.

⁵² Fisher, *Purchasing Power of Money*, p. 16.

de la théorie économique depuis Aristote et il est surprenant que Fisher, partisan de la théorie subjectiviste de la valeur à de nombreux égards, tombe dans ce vieux piège. Il n'y a certainement pas égalité de valeurs entre deux biens échangés ni, comme dans ce cas, entre la monnaie et le bien. Y a-t-il égalité d'un autre point de vue, et la doctrine de Fisher peut-elle être sauvée en trouvant une telle égalité ? A l'évidence non : il n'y a pas égalité de poids, ni de longueur ou d'une autre grandeur. Mais pour Fisher, l'équation représente une égalité de valeur entre « le membre monétaire » et « le membre des biens » ; Fisher affirme ainsi :

Le montant total de la monnaie déboursée est égal en valeur au montant total de la valeur des biens achetés. L'équation possède ainsi un membre monétaire et un membre correspondant aux biens. Le membre monétaire est le montant total de monnaie déboursée. [...]. Le membre des biens est constitué par le produit obtenu en multipliant les quantités de biens par leurs prix respectifs.⁵³

Nous avons cependant vu que même pour l'échange individuel, et en mettant de côté le problème holiste du « total des échanges », il n'y existe pas « d'égalité » de ce genre qui nous dise quoi que ce soit sur les faits de la vie économique. Il n'y a pas de « membre de la valeur de la monnaie » qui serait égal à un « membre de la valeur des biens ». Le signe égal est illégitime dans l'équation de Fisher.

Comment, dès lors, rendre compte de l'acceptation généralisée du signe égal et de l'équation ? La réponse est que, du point de vue mathématique, l'équation est bien entendu un truisme évident : 70 cents = 10 livres de sucre $\times$ 7 cents par livre de sucre. En d'autres termes, 70 cents = 70 cents. Mais ce truisme n'apporte pas la moindre connaissance économique.⁵⁴ Il est en fait possible de trouver un nombre infini de telles équations, sur lesquelles on pourrait écrire des articles et des livres ésotériques. Par exemple :

$$\begin{aligned} 70 \text{ cents} = & \quad 100 \text{ grains de sables} \times \text{le nombre d'élèves d'une classe} / 100 \text{ grains} \\ & \quad \text{de sables} \\ & + 70 \text{ cents} - \text{le nombre d'élèves d'une classe.} \end{aligned}$$

⁵³ *Ibid.*, p. 17.

⁵⁴ Greidanus appelle à juste titre ce type d'équation « le prototype dans toute son absurdité des équations établies par les « équivaloristes » à la mode moderne de « l'économie du comptable, en non de l'économiste. » Greidanus, *Value of Money*, p. 196.

Nous pourrions alors dire que les « facteurs causaux » déterminant la quantité de monnaie sont : le nombre de grains de sable, le nombre d'élèves dans la classe et la quantité de monnaie. Bref, ce que nous avons, dans l'équation de Fisher, ce sont deux membres monétaires, tous deux identiques. En fait il s'agit d'une *identité* et non d'une équation. Dire qu'une telle équation n'est pas très éclairante est évident. Tout ce que cette équation nous dit de la vie économique, *c'est que le montant total de monnaie reçu dans une transaction est égal au montant total de monnaie cédé dans cette transaction*, truisme assurément peu intéressant.

Étudions les éléments de l'équation sur la base des déterminants du prix, car c'est là que réside notre centre d'intérêt. L'équation des échanges de Fisher peut être réarrangée dans le cas d'une transaction individuelle comme suit :

$$7 \text{ cents} / 1 \text{ livre de sucre} = 70 \text{ cents} / 10 \text{ livres de sucre.}$$

Fisher considère que cette équation fournit comme information importante que le prix est *déterminé* par la quantité totale de monnaie dépensée divisée par la quantité totale de biens vendus. En réalité, bien entendu, l'équation, en tant qu'équation, ne nous apprend rien quant aux déterminants du prix ; nous aurions ainsi pu écrire cet autre truisme :

$$7 \text{ cents} / 1 \text{ livre de sucre} = 70 \text{ cents} / 100 \text{ boisseaux de blé} \times 100 \text{ boisseaux de blé} / 10 \text{ livres de sucre.}$$

Cette équation est mathématiquement aussi vraie que l'autre et, suivant le propre raisonnement de Fisher, nous pourrions prétendre de manière cohérente que Fisher a « oublié le prix important du blé dans l'équation ». Nous pourrions facilement ajouter d'innombrables équations avec un nombre innombrable de facteurs complexes « déterminant » le prix.

La *seule* connaissance que nous puissions avoir des déterminants du prix est la connaissance déduite par la logique des axiomes de la praxéologie. Les mathématiques ne peuvent au mieux que traduire notre connaissance préalable sous une forme relativement *inintelligible* ; ou, souvent, cela induira le lecteur en erreur, comme dans le cas présent. Le prix dans la transaction sur le sucre peut être rendu égal à ce que l'on veut par des truismes mis sous forme d'équations ; mais il est déterminé par l'offre et la demande des participants, qui sont à leur tour gouvernées par l'utilité des deux biens sur les échelles de valeur des participants de la transaction. C'est *cette* approche qui est fructueuse en théorie économique, et non la stérile approche mathématique. Si nous considérons l'équation des échanges comme révélatrice des déterminants du prix, nous découvrons que Fisher doit sous-entendre que les déterminants sont les « 70 cents » et les « 10 livres de sucre ». Mais il devrait être clair que

des *choses* ne peuvent pas déterminer les prix. Les *choses*, que ce soient de la monnaie ou des bouts de sucre ou n'importe quoi d'autre, ne pourront jamais agir : elles ne peuvent pas faire naître des prix ou des courbes d'offre et de demande. Tout ceci ne peut être fait que par *l'action humaine* : seuls des agents individuels peuvent décider d'acheter ou de ne pas acheter ; seules leurs échelles de valeur déterminent les prix. C'est cette profonde erreur qui se trouve à la racine des sophismes de l'équation des échanges de Fisher : l'action humaine est absente du tableau et les *choses* sont supposées prendre le contrôle de la vie économique. Ainsi, soit l'équation des échanges est un truisme trivial — auquel cas elle ne vaut pas mieux qu'un million d'autres truismes du même genre et n'a pas sa place dans la science, qui repose sur la simplicité et la parcimonie des méthodes — soit elle est supposée véhiculer d'importantes vérités sur l'économie et la détermination des prix. Dans ce dernier cas, elle commet une erreur profonde en substituant des hypothèses trompeuses basées sur l'action des choses à une analyse logique et correcte des causes basée sur l'action humaine. L'équation de Fisher est au mieux superflue et triviale, au pire trompeuse, bien que Fisher lui-même ait cru qu'elle véhiculait d'importantes vérités causales.

L'équation des échanges de Fisher est ainsi pernicieuse, même pour une transaction individuelle. Comme cela empire lorsqu'il l'étend à « l'économie dans son ensemble » ! Pour Fisher, ceci aussi n'était qu'une étape très simple. « L'équation des échanges est tout simplement la somme des équations en jeu dans tous les échanges individuels »⁵⁵ au cours d'une période de temps. Supposons pour l'instant, pour les besoins du raisonnement, qu'il n'y ait rien d'incorrect dans les équations individuelles de Fisher et étudions son processus « d'addition » pour arriver à l'équation totale pour l'économie dans son ensemble. Mettons également de côté les difficultés statistiques liées à l'estimation des grandeurs d'une situation historique donnée. Étudions plusieurs transactions individuelles du type de celles avec lesquelles Fisher essaie de construire une équation totale des échanges :

A échange 70 cents contre 10 livres de sucre

B échange 10 dollars contre 1 chapeau

C échange 60 cents contre 1 livre de beurre

D échange 500 dollars contre 1 poste de télévision

⁵⁵ Fisher, *Purchasing Power of Money*, p. 16.

Quelle est « l'équation des échanges » pour cette communauté de quatre personnes ? Il n'y a évidemment aucun problème à faire la somme du montant total de monnaie dépensée : 511,30 dollars. Mais qu'en est-il de l'autre membre de l'équation ? Bien sûr, si nous voulons obtenir un truisme sans intérêt, nous pourrions tout simplement écrire 511,30 dollars dans cet autre membre, sans procéder à la moindre construction laborieuse. Mais si nous faisons uniquement cela, c'est l'ensemble de la procédure qui perd tout son sens. En outre, comme Fisher veut parvenir à la détermination des prix, ou au « niveau des prix », il ne peut pas se satisfaire de ce stade trivial. Pourtant, il continue bien au niveau des truismes :

$$\begin{aligned} \text{€ } 511,30 &= 7 \text{ cents / 1 livre de sucre} \times 10 \text{ livres de sucre} \\ &+ 10 \text{ dollars / 1 chapeau} \times 1 \text{ chapeau} \\ &+ 60 \text{ cents / 1 livre de beurre} \times 1 \text{ livre de beurre} \\ &+ 500 \text{ dollars / 1 poste de télévision} \times 1 \text{ poste de télévision} \end{aligned}$$

C'est ce que fait Fisher, et c'est toujours le même truisme trivial : « le montant total de monnaie dépensé est égal au montant total de monnaie dépensée ». Ce caractère trivial n'est pas changé parce que l'on parle de $p \times Q$, $p' \times Q'$ etc., avec chaque p correspondant à un prix et chaque Q se rapportant à la quantité d'un bien, de sorte que : $E = \text{Montant total de monnaie dépensé} = p \times Q + p' \times Q' + p'' \times Q'' + \dots$ etc. Écrire l'équation sous cette forme symbolique n'ajoute rien à son importance ou à son inutilité.

Fisher, en essayant de trouver les causes du niveau des prix, est allé plus loin. Nous avons déjà vu que même pour la transaction individuelle l'équation $p = (E/Q)$ (prix égal au montant total de monnaie dépensée divisé par la quantité de biens vendus) est uniquement un truisme trivial et est erronée lorsqu'on essaie de l'utiliser pour analyser les *déterminants* du prix. (C'est l'équation pour le prix du sucre sous une forme Fisherienne symbolique). Mais comme les choses empirent avec la tentative de Fisher d'arriver à une telle équation pour l'ensemble de la communauté et de l'utiliser pour découvrir les *déterminants* d'un mythique « niveau des prix » ! Pour simplifier, ne retenons que les deux transactions de A et de B, pour le sucre et le chapeau. Le montant total de monnaie dépensé, E , est manifestement égal à 10,70 \$, et est bien sûr égal au montant total de monnaie reçu, soit $pQ + p'Q'$. Mais Fisher recherche une équation permettant d'expliquer le niveau des prix ; il fait à cet effet entrer en jeu le concept d'un « niveau moyen des prix », P , et une quantité totale de biens vendus, T , telle que E soit supposé être égal à PT . Mais la transition du truisme trivial $E = p \times Q + p' \times Q' + p'' \times Q'' + \dots$ à l'équation

$E = PT$ ne peut pas être faite aussi allègrement que le croit Fisher. En réalité, si nous cherchons à expliquer la vie économique, elle ne peut pas être faite du tout. Par exemple, pour les deux transactions (parmi les quatre), qu'est-ce que T ? Comment peut-on ajouter 10 livres de sucre à un chapeau ou à une livre de beurre pour parvenir à T ? A l'évidence, aucune addition de ce genre ne peut être faite, et le T holiste de Fisher, la quantité physique totale de tous les biens échangés, est un concept qui n'a pas de sens et il ne peut donc pas être utilisé dans une analyse scientifique. Si T est un concept qui n'a pas de sens, alors il doit en être de même pour P , car les deux sont censés varier de manière inversement proportionnelle si E reste constant. Et qu'en est-il effectivement de P ? Nous avons ici un vecteur complet de tous les prix, 7 cents la livre, 10 \$ le chapeau etc. Quel est le *niveau* des prix ? Il est clair qu'il n'y a pas de niveau des prix ici ; il n'y a que les prix individuels de biens spécifiques. Mais ici l'erreur a des chances de persister. Les prix ne peuvent-ils pas être d'une certaine façon « moyennés » afin de nous offrir une définition opérationnelle du niveau des prix ? C'est là la solution de Fisher. Les prix des divers biens sont moyennés d'une certaine manière afin de parvenir à P , puis $P=(E/T)$, et seules demeurent les « difficultés » statistiques permettant d'obtenir T . Le concept de moyenne des prix est cependant un sophisme courant. Il est facile de démontrer que *les prix ne peuvent jamais être moyennés* pour des biens différents : nous allons utiliser une moyenne simple pour notre exemple mais la même conclusion s'applique à toute « moyenne pondérée », telle que celle recommandée par Fisher ou par quiconque d'autre.

Qu'est-ce qu'une moyenne ? La réflexion nous montrera que pour pouvoir faire la moyenne de plusieurs choses, elles doivent d'abord être additionnées. Afin de les additionner, les choses doivent avoir une *unité commune*, et c'est cette unité qui doit être additionnée. Seules des unités homogènes peuvent être additionnées. Ainsi, si un objet fait 10 yards de long, un second 15 yards et un troisième 20 yards, nous pouvons obtenir une longueur moyenne en ajoutant le nombre de yards puis en divisant par trois, obtenant ainsi une longueur moyenne de 15 yards. Or, les prix monétaires sont exprimés en rapport d'unités : cents par livre de sucre, cents par chapeau, cents par livre de beurre etc. Supposons que nous prenions les deux premiers prix :

7 cents / 1 livre de sucre et 1000 cents / 1 chapeau.

Ces deux prix peuvent-ils être moyennés d'une façon ou d'une autre ? Pouvons-nous ajouter 1000 et 7, obtenir 1007 cents, et diviser par quelque chose pour obtenir un niveau des prix ? A l'évidence non. L'algèbre élémentaire démontre que la seule façon d'ajouter des rapports exprimés

en cents (et il n'y a certainement pas d'autre unité commune disponible) est la suivante :

(7 chapeaux et 1000 livres de sucre) cents / [(chapeaux) (livres de sucre)].

Il est clair que ni le numérateur ni le dénominateur n'ont de sens : les unités sont incommensurables.

Le concept plus sophistiqué de moyenne pondérée de Fisher, les prix étant pondérés par les quantités de chaque bien vendu, résout le problème des unités au numérateur mais pas au dénominateur :

$$P = (p \times Q + p' \times Q' + p'' \times Q'') / (Q + Q' + Q'').$$

Les pQ correspondent tous à de la monnaie, mais les Q sont toujours exprimés dans des unités différentes. Ainsi, tout concept de niveau moyen des prix implique l'addition ou la multiplication de quantités exprimées dans des unités totalement différentes, comme le beurre, les chapeaux, le sucre etc., et il est par conséquent illégitime et dénué de sens. Même les livres de sucre et les livres de beurre ne peuvent pas être ajoutées entre elles, parce qu'elles représentent deux biens différents et que leur évaluation est totalement différente. Et si quelqu'un est tenté d'utiliser le poids comme unité commune, quel est le poids d'un concert ou d'un service médical ou juridique ?⁵⁶

Il est évident que PT , dans l'équation totale des échanges, est un concept parfaitement fallacieux. Alors que l'équation $E = pQ$ pour une transaction individuelle est au moins un truisme trivial, bien que peu éclairant, l'équation $E = PT$ pour l'ensemble de la société est un *faux* truisme. Ni P ni T ne peuvent être définis de manière raisonnable, alors que ceci serait nécessaire pour que cette équation soit valable. Nous en restons avec $E = PQ + P'Q'$ etc., qui ne nous donne que le truisme inutile $E = E$.⁵⁷

Comme le concept de P est totalement fallacieux, il est évident que l'utilisation par Fisher de l'équation des échanges pour trouver les déterminants des prix est également fallacieuse. Il déclare que si E double et que T reste constant, alors P — le niveau des prix — doit aussi doubler. Sur le plan holistique, ce n'est même pas un truisme : c'est faux, car

⁵⁶ Pour une critique brillante des effets perturbateurs de la moyenne même lorsque des unités commensurables existent bel et bien, voir Louis M. Spadaro, « Averages and Aggregates in Economics » dans *On Freedom and Free Enterprise*, pp. 140–160.

⁵⁷ Voir Clark Warburton, « Elementary Algebra and the Equation of Exchange » *American Economic Review* (juin 1953), pp. 358–361. Voir aussi Mises, *Human Action*, p. 396 [*L'Action humaine*, p. 419] ; B.M. Anderson, Jr., *The Value of Money* (New York : Macmillan & Co., 1926), pp. 154–164 ; et Greidanus, *Value of Money*, pp. 59–62.

ni P ni T ne peuvent être définis de manière sensée. Tout ce que nous pouvons dire, c'est que lorsque E double, E double. Pour la transaction individuelle l'équation a au moins un sens : si quelqu'un dépense désormais 1,40 \$ pour 10 livres de sucre, il est évident que le prix a doublé, passant de 7 à 14 cents la livre. Mais c'est encore et toujours un truisme mathématique, ne nous apprenant rien sur les forces causales réelles à l'œuvre. Mais Fisher n'a jamais essayé d'utiliser cette équation individuelle pour expliquer les déterminants des prix individuels : il a reconnu que l'analyse logique de l'offre et de la demande est dans ce cas de loin supérieure. Il n'a utilisé que l'équation *holiste* qu'il pensait capable d'expliquer les déterminants du niveau des prix et seule adaptée à une telle explication. Or l'équation holiste est fausse et le niveau des prix demeure un pur mythe, un concept indéfinissable.

Considérons l'autre membre de l'équation, $E = MV$, la quantité moyenne de monnaie en circulation pendant une période multipliée par la vitesse moyenne. V est un concept absurde. Même Fisher, dans le cas des autres grandeurs, a reconnu la nécessité de construire le montant total à partir des échanges individuels. Il n'a pas eu beaucoup de succès dans la construction de T à partir des Q individuels, ni de P à partir des p individuels etc., mais au moins il a *essayé* de le faire. Mais dans le cas de V , *quelle est la vitesse d'une transaction individuelle* ? La vitesse n'est pas une variable définie de manière indépendante. Fisher, en fait, ne peut déduire V que comme étant égal partout et toujours à E/M . Si j'ai dépensé 10 \$ pendant une certaine heure pour acheter un chapeau et que j'avais une encaisse moyenne (M) de 200 \$ pendant cette heure, alors par définition mon V est égal à $1/20$. J'avais une quantité moyenne de monnaie dans mes encaisses de 200 \$, chaque dollar étant déboursé en moyenne pendant $1/20$ du temps, j'ai par conséquent dépensé 10 \$ pendant cette période. Mais il est absurde de donner de l'importance à une quantité et de lui faire une place dans une équation *à moins qu'elle ne puisse être définie indépendamment des autres termes de l'équation*. Fisher ajoute à l'absurdité en donnant à M et à V le statut de déterminants indépendants de E , ce qui lui permet d'arriver à la conclusion désirée selon laquelle si M double et que V et T restent constants, alors P — le niveau des prix — doublera également. Mais puisque V est défini comme étant égal à E/M , ce que nous avons en réalité est : $M \times (E/M) = PT$ ou plus simplement $E = PT$, notre équation initiale. Ainsi, la tentative de Fisher pour arriver à une équation quantitative avec le niveau des prix approximativement proportionnel à la quantité de monnaie se révèle être une autre voie sans issue.

Un groupe d'économistes de Cambridge — Pigou, Robertson etc. — a essayé de réhabiliter l'équation de Fisher en éliminant V et en lui subs-

tituant l'idée que la quantité totale de monnaie est égale à la demande totale de monnaie. Leur équation ne constitue toutefois pas une avancée particulière, car ils ont gardé les concepts holistes et fallacieux de P et de T , et leur k n'est autre que l'inverse de V et souffre des défauts de ce dernier.

En fait, comme V n'est pas une variable définie de manière indépendante, M doit être éliminé de l'équation ainsi que V , et l'équation de Fisher (et de Cambridge) ne peut pas être utilisée pour démontrer la « théorie quantitative de la monnaie ». Et puisque M et V doivent disparaître, il y a un nombre infini d'autres « équations des échanges » que nous pourrions défendre, avec tout aussi peu de légitimité, comme « déterminants du niveau des prix. » Par exemple, le stock global de sucre dans l'économie peut être noté S , et le ratio de E sur le stock total de sucre peut être qualifié de « taux moyen de rotation du sucre » et être noté U . Cette nouvelle « équation des échanges » serait : $SU = PT$ et le stock de sucre deviendrait soudain un déterminant majeur du niveau des prix. Ou nous pourrions substituer A = nombre de vendeurs dans le pays et X = dépenses totales par vendeur, ou encore « taux de rotation des vendeurs », pour parvenir à un nouvel ensemble de « déterminants » dans une nouvelle équation. Et ainsi de suite.

Cet exemple devrait suffire à montrer le caractère erroné des équations dans la théorie économique. L'équation de Fisher a été populaire pendant de nombreuses années parce qu'on a pensé qu'elle véhiculait une connaissance économique utile. Elle *semble* démontrer la plausibilité (pour d'autres raisons) de la théorie quantitative de la monnaie. En réalité, elle n'a été qu'une source d'erreurs.

Il existe d'autres critiques valables qui pourraient être faites à l'encontre de Fisher : son usage des indices, qui au mieux ne peuvent que mesurer le changement d'une variable mais ne pourront jamais fournir sa valeur réelle ; son usage d'un indice pour T défini à partir de P et pour P défini à partir de T , son refus de considérer la monnaie comme une marchandise ; son usage des équations mathématiques dans un domaine où il ne peut pas y avoir de constantes et donc pas de prédictions quantitatives. En particulier, même si l'équation des échanges était valable sur tous les autres points, elle ne pourrait au mieux que décrire de manière statique la situation durant une période moyenne. Elle ne pourrait jamais décrire la voie permettant de passer d'une situation statique à une autre. Même Fisher l'a admis en concédant qu'un changement de M affecterait toujours V , de sorte que l'influence de M sur P ne pourrait pas être isolée. Il a prétendu qu'après cette période de « transition » V redeviendrait constant et que l'effet sur P serait proportionnel. Mais il n'y a aucun raisonnement permettant de soutenir cette affirmation. De toute

façon, il en a été assez montré pour justifier l'exclusion de l'équation des échanges de la littérature économique.

14. Le sophisme de la mesure et de la stabilisation du PAM

A. La mesure

Dans les temps anciens, avant le développement de la science économique, les gens pensaient naïvement que la valeur de la monnaie restait toujours constante. La « valeur » était supposée être une quantité objective inhérente aux choses et à leurs rapports entre elles, et la monnaie était la mesure, l'étalon figé, de la valeur des biens et de ses changements. La valeur de l'unité monétaire, son pouvoir d'achat par rapport aux autres biens, était supposée être fixe.⁵⁸ L'analogie avec un étalon de mesure fixe, devenu alors familier aux sciences de la nature (étalons de poids, de longueur etc.), était appliquée sans réfléchir à l'action humaine.

Les économistes découvrirent et démontrèrent par la suite que la valeur de la monnaie ne restait pas stable, que le PAM ne demeurerait pas constant. Le PAM peut varier, et il varie, en réponse aux changements de l'offre ou de la demande de monnaie. Ces dernières peuvent à leur tour être ramenées au stock existant des biens et à la demande totale de monnaie. Les prix monétaires individuels, comme nous l'avons vu au chapitre 8 (tome II), sont déterminés par la quantité et la demande de monnaie ainsi que par le stock et la demande de chaque bien. Il est clair, dès lors, que le complexe monétaire ainsi que la demande et le stock de chaque bien individuel interviennent dans l'établissement de chaque prix particulier. Ainsi, lorsque Smith décide d'acheter ou non un chapeau contre deux onces d'or, il compare l'utilité du chapeau à l'utilité des deux onces. Le stock du bien, la quantité de monnaie et les demandes concernant la monnaie et le bien (toutes deux basées au bout du compte sur les utilités des individus) interviennent dès lors dans chaque prix. Le complexe monétaire est *inclus* dans les demandes et les offres particulières et ne peut pas en pratique être séparé d'elles. Ainsi, s'il se produit un changement de l'offre ou de la demande de monnaie, le changement ne sera *pas* neutre, mais affectera les différentes demandes spécifiques de biens et les différents prix dans des proportions variables. Il n'existe pas de méthode pour mesurer de façon séparée les changements du PAM et ceux des prix spécifiques des biens.

⁵⁸ La pratique comptable habituelle est basée sur une valeur fixe de l'unité monétaire.

Le fait que l'usage de la monnaie en tant que moyen d'échange nous permette de calculer les rapports d'échange relatifs entre les différents biens échangés contre de la monnaie a conduit certains économistes à croire, par erreur, qu'une mesure séparée des changements du PAM était possible. Ainsi, nous pourrions dire qu'un chapeau « vaut » ou peut s'échanger contre 100 livres de sucre, ou qu'un poste de télévision peut s'échanger contre 50 chapeaux. Il est alors tentant d'oublier que ces rapports d'échange sont purement hypothétiques et ne peuvent avoir lieu en pratique qu'au travers d'échanges monétaires, et de les considérer comme constituant eux-mêmes une sorte de monde de troc. Dans ce monde mythique, les rapports d'échange entre les divers biens sont d'une certaine manière déterminés à l'écart des transactions monétaires, et il est alors plus plausible de dire qu'une certaine méthode pourrait être trouvée pour isoler la valeur de la monnaie de ces valeurs relatives, et pour faire de celle-là un étalon constant. En réalité, ce monde de troc est un pur rêve ; ces rapports relatifs ne sont que les expressions historiques de transactions passées qui ne peuvent avoir eu lieu que grâce à et avec la monnaie. Supposons maintenant que le vecteur des prix du PAM au jour 1 soit le suivant :

- 10 cents la livre de sucre ;
- 10 dollars le chapeau ;
- 500 dollars le poste de télévision ;
- 5 dollars par heure d'un service juridique de M. Jones, avocat.

Supposons ensuite que le vecteur des prix des mêmes biens au jour 2 soit le suivant :

- 15 cents la livre de sucre ;
- 20 dollars le chapeau ;
- 300 dollars le poste de télévision ;
- 8 dollars par heure d'un service juridique de M. Jones, avocat.

Que peut maintenant dire l'analyse économique sur ce qui s'est passé pour le PAM entre ces deux périodes ? Tout ce que nous avons le droit de dire est que désormais un dollar peut acheter 1/20ème au lieu de 1/10ème de chapeau, 1/300ème au lieu de 1/500ème de poste de télévision etc. Nous pouvons ainsi décrire (si nous connaissons les chiffres) ce qui s'est passé pour chaque prix individuel dans le vecteur du marché. Mais quelle part de la hausse de prix du chapeau est-elle due à une hausse de la demande de chapeaux et quelle part revient-elle à une baisse de la demande de monnaie ? Il n'y a aucune façon de répondre à une telle question. *Nous ne savons même pas de manière certaine si le PAM a augmenté ou baissé.* La seule chose que nous sachions est que le pou-

voir d'achat de la monnaie a baissé si on l'exprime en fonction du sucre, des chapeaux ou des services juridiques, et qu'il a monté si on l'exprime en postes de télévision. Même si tous les prix du vecteur avaient augmenté, nous ne saurions pas de *combien* le PAM aurait baissé, et nous ne saurions pas quelle part du changement serait due à une hausse de la demande de monnaie et quelle part à un changement des stocks. Si la masse monétaire avait changé dans l'intervalle, nous ne saurions pas quelle proportion du changement serait due à l'augmentation de la quantité de monnaie et combien reviendrait aux autres déterminants.

Des changements se produisent tout le temps pour chacun de ces déterminants. Dans le monde réel de l'action humaine, il n'y a pas un seul déterminant qui puisse être utilisé comme référence figée : toute la situation change en réponse à des changements touchant les stocks de ressources et de produits et aux changements portant sur les évaluations des individus participant au marché. En fait, il faut retenir une leçon avant tout lorsque l'on analyse les affirmations des diverses écoles d'économistes-mathématiciens : *il n'y a pas de constantes quantitatives dans l'action humaine*.⁵⁹ Corollaire nécessaire : toutes les lois de l'économie et de la praxéologie sont qualitatives et non quantitatives.

La méthode des *indices* pour mesurer les changements du PAM essaie d'établir une certaine sorte de totalité des biens dont les rapports d'échange restent constants entre eux, de sorte qu'une espèce de moyenne générale puisse permettre une mesure séparée des changements du PAM lui-même. Nous avons cependant vu qu'une telle séparation ou qu'une telle mesure sont impossibles.

La seule tentative d'utilisation des indices qui ait un sens est la construction d'une pondération quantitative fixée pour une période de base. Chaque prix est pondéré par la quantité du bien vendu pendant la période de base, ces quantités pondérées représentant un « panier de biens » acheté sur le marché typique de cette période. Les difficultés liées à ce concept de panier de biens du marché sont toutefois insurmontables. En dehors de toutes les considérations faites plus haut, il n'existe tout d'abord *pas d'acheteur moyen ou de ménage moyen*. Il n'y a que des acheteurs individuels et chaque acheteur achète une proportion et un type différents de biens. Si une personne achète un poste de télévision et qu'une autre va au cinéma, chaque activité résulte d'échelles de valeur différentes et chacune a des effets différents sur les diverses marchandi-

⁵⁹ Le professeur Mises a souligné que l'affirmation des économistes-mathématiciens selon laquelle leur tâche est rendue délicate par l'existence de « nombreuses variables » dans l'action humaine sous-estime grandement le problème : le point notable est en effet que *tous* les déterminants sont variables et qu'au contraire des sciences de la nature il n'y a pas de constantes.

ses. Il n'y a pas « d'individu moyen » qui va pour partie au cinéma et qui achète un bout de téléviseur. Il n'y a par conséquent pas de « ménagère moyenne » achetant une répartition donnée de la totalité des biens. Les biens ne sont pas achetés dans leur totalité contre de la monnaie, mais seulement par des individus au cours de transactions individuelles, et il ne peut par conséquent pas y avoir de méthode scientifique pour les combiner.

Deuxièmement, même si le concept de panier du marché avait un sens, les utilités des biens du panier, ainsi que la composition du panier elle-même, seraient sans cesse changeantes et ceci écarterait toute possibilité de constante permettant de mesurer les changements de prix. La ménagère typique imaginaire devrait également faire montre d'évaluations constantes, ce qui est impossible dans le monde réel du changement.

Toutes sortes d'indices ont été pondus dans une vaine tentative de surmonter ces difficultés : il a été retenu des pondérations quantitatives variables selon l'année couverte ; des moyennes arithmétique, géométrique et harmonique ont été faites avec des pondérations variables ou fixes ; des formules « idéales » ont été étudiées — tout cela sans se rendre compte de la futilité de ces efforts. Aucun indice de ce genre, aucune tentative visant à séparer et à mesurer les prix et les quantités ne peuvent être corrects.⁶⁰

B. La stabilisation

Le fait de savoir que le pouvoir d'achat de la monnaie peut varier a conduit certains économistes à essayer d'améliorer le marché libre en créant, d'une certaine façon, une unité monétaire dont le pouvoir d'achat resterait stable et constant. Tous ces plans de stabilisation impliquent bien sûr d'une manière ou d'une autre une attaque contre l'étalon-or et les autres étalons-marchandises, car la valeur de l'or fluctue suite aux changements continuels de l'offre et de la demande d'or. Les stabilisateurs veulent que le gouvernement maintienne constant un indice des prix arbitraire en injectant de la monnaie dans l'économie quand l'indice baisse et en soutirant de la monnaie quand il monte. Le principal partisan de la « monnaie stable », Irving Fisher, a révélé la raison de cet engouement pour la stabilisation dans le passage autobiographique suivant : « Je devins de plus en plus conscient de la nécessité impérieuse d'un étalon de valeur stable. J'étais arrivé dans l'économie en quittant la physique

⁶⁰ Voir la brillante critique des indices dans Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 187–194. Voir aussi R.S. Padan, « Review of C.M. Walsh's *Measurement of General Exchange Value* » *Journal of Political Economy* (septembre 1901), p. 609.

mathématique, où les unités de mesure fixes fournissent le point de départ essentiel. »⁶¹ Fisher n'avait apparemment pas compris qu'il pouvait y avoir des différences fondamentales de nature entre les sciences physiques et celles de l'action humaine intentionnelle.

Il est en fait difficile de comprendre quels seraient les avantages supposés d'une valeur stable de la monnaie. L'un des avantages les plus souvent cités, par exemple, est que les débiteurs ne seraient plus frappés par des hausses imprévues de la valeur de la monnaie, tandis que les créanciers ne seraient plus touchés par des baisses imprévues de sa valeur. Mais si les créanciers et les débiteurs veulent une protection contre les changements futurs, ils disposent d'une solution facile sur le marché libre. Quand ils signent leurs contrats, ils peuvent se mettre d'accord pour que le remboursement se fasse avec une somme monétaire corrigée d'après un certain indice communément choisi pour tenir compte des changements de la valeur de la monnaie. Un tel *étalon indiciel* volontaire pour les contrats commerciaux a été préconisé depuis longtemps par les partisans de la stabilisation, qui ont été très surpris de constater qu'une action qui leur paraissait si bénéfique n'ait presque jamais été adoptée dans la pratique des affaires. Malgré la multitude des indices et autres schémas proposés aux industriels par les économistes, les créanciers et les débiteurs ont d'une certaine manière échoué à en tirer avantage. Pourtant, alors que les plans de stabilisation n'ont pas fait de progrès auprès des groupes à qui ils sont censés bénéficier le plus, les stabilisationnistes n'ont pas été le moins du monde atteints dans leur zèle visant à obliger toute la société à accepter leurs plans au moyen de la coercition étatique.

Il semble y avoir deux raisons principales pour lesquelles le milieu des affaires n'a pas adopté un étalon indiciel : (a) Comme nous l'avons vu, il n'existe pas de manière scientifique, objective, de mesurer les changements de valeur de la monnaie. Sur le plan scientifique, tout indice est aussi arbitraire et mauvais qu'un autre. Les créanciers et les débiteurs individuels n'ont donc pas été capables de se mettre d'accord sur un indice qu'ils puissent accepter comme une mesure du changement du pouvoir d'achat. Chacun, suivant ses propres intérêts, insisterait pour y inclure des marchandises différentes avec des pondérations différentes. Un débiteur cultivateur de blé voudrait ainsi donner un poids important au blé dans son indice du pouvoir d'achat de la monnaie ; un créancier qui fréquente régulièrement les boîtes de nuit souhaiterait se protéger contre une hausse du tarif de ces établissements etc. (b) Une deuxième raison est que les hommes d'affaires préfèrent apparemment tenter leur

⁶¹ Irving Fisher, *Stabilised Money* (Londres : George Allen & Unwin, 1935), p. 375.

chance dans un monde spéculatif que de se mettre d'accord sur un mécanisme de protection arbitraire. Ceux qui spéculent à la Bourse ou sur les marchandises essaient continuellement de prévoir les prix futurs et, de fait, tous les entrepreneurs s'affairent à anticiper les conditions incertaines du marché. Apparemment, les industriels désirent être des entrepreneurs en anticipant les changements futurs du pouvoir d'achat ainsi que tout autre changement.

Le refus du monde des affaires d'adopter de manière volontaire un quelconque type d'étalon indiciel semble démontrer le manque total d'intérêt des plans de stabilisation obligatoire. En mettant cet argument de côté, examinons quand-même l'affirmation des stabilisateurs selon laquelle ils pourraient introduire la certitude dans le pouvoir d'achat de la monnaie tout en préservant dans le même temps la liberté et l'incertitude des prix des *biens particuliers*. Ceci est quelquefois exprimé par la phrase : « Les prix individuels devraient être laissés libres de bouger ; le niveau des prix devrait être figé et constant. » Cette affirmation repose sur le mythe qu'il existerait un pouvoir d'achat général de la monnaie ou un niveau des prix séparés des prix spécifiques pratiqués dans les transactions particulières. Comme nous l'avons vu, ceci est totalement erroné. Il n'y a pas de « niveau des prix », et la valeur d'échange de la monnaie ne se manifeste pas ailleurs que dans des achats spécifiques de biens, c'est-à-dire dans des prix spécifiques. Il n'est pas possible de séparer les deux concepts : tout vecteur des prix instaure au même moment un rapport d'échange, ou encore valeur d'échange objective, entre un bien et un autre ainsi qu'entre la monnaie et un bien, sans qu'il y ait une façon quelconque de séparer quantitativement ces éléments.

Il est ainsi clair que la valeur d'échange de la monnaie ne peut pas être séparée quantitativement de la valeur d'échange des biens. Comme la valeur d'échange générale de la monnaie, le PAM, ne peut pas être définie et isolée de manière quantitative dans une situation historique, et que ses changements ne peuvent pas être définis ou mesurés, il est évident qu'elle ne peut pas être maintenue stable. Si nous ne savons pas ce qu'est une chose, nous ne pouvons pas agir pour la maintenir constante.⁶²

Nous avons vu que l'idéal d'une valeur stabilisée de la monnaie est impossible à atteindre, voire même à définir. Même s'il était atteignable, qu'en résulterait-il ? Supposons par exemple que le pouvoir d'achat de la monnaie augmente et que nous mettions de côté le problème de la me-

⁶² Le fait que le pouvoir d'achat de l'unité monétaire ne soit pas quantitativement définissable ne nie pas la réalité de son *existence*, qui est établie préalablement par la connaissance praxéologique. Cela est différent, par exemple, de la dichotomie « prix concurrentiel – prix de monopole », qui ne peut pas être établie par la déduction praxéologique dans les conditions d'un marché libre.

sure de cette hausse. Pourquoi, s'il s'agit du résultat de l'action sur un marché libre, devrions-nous le considérer comme un résultat *néfaste* ? Si la quantité totale de monnaie dans la communauté est restée constante, une baisse des prix viendra d'une hausse générale de la demande de monnaie ou d'une hausse de l'offre de biens consécutive à une productivité accrue. L'augmentation de la demande de monnaie est issue du libre choix des individus, en raison par exemple de l'anticipation d'un avenir plus troublé ou de futures baisses des prix. La stabilisation ôterait aux gens la possibilité d'accroître leurs encaisses monétaires *réelles* ainsi que la valeur réelle du dollar par des actions libres et mutuellement consenties. Comme pour tous les autres aspects du marché libre, les entrepreneurs qui anticipent avec succès la demande accrue feront des bénéfices, alors que ceux qui se trompent connaîtront des pertes au cours de leurs spéculations. Mais même les pertes de ces derniers sont uniquement la conséquence de risques qu'ils ont eux-mêmes volontairement assumés. De plus, les baisses de prix provenant d'une productivité accrue apportent des bénéfices à tous et sont précisément le moyen par lequel les fruits du progrès industriel se diffusent sur le marché libre. Toute interférence avec une baisse des prix bloque la diffusion des fruits d'une économie avancée. Les salaires réels ne peuvent alors augmenter que dans certaines industries et non, comme c'est le cas sur un marché libre, dans l'économie dans son ensemble.

De même, la stabilisation priverait les gens de la possibilité de *réduire* leurs encaisses réelles et de *faire baisser* la valeur réelle du dollar, si leur demande de monnaie venait à baisser. Les gens seraient empêchés d'agir en fonction de leurs anticipations de futures hausses de prix. En outre, si l'offre de biens devait baisser, une politique de stabilisation empêcherait les hausses de prix nécessaires à l'équilibre des différents marchés.

L'enchevêtrement du pouvoir d'achat général et des prix spécifiques soulève une autre question. En effet, la monnaie ne pourrait pas être injectée dans le système en vue de combattre une supposée hausse de la valeur de la monnaie sans distordre les valeurs d'échange passées entre les différents biens. Nous avons vu que la monnaie ne pouvait pas être neutre vis-à-vis des biens, et que par conséquent la totalité de la structure des prix se modifierait suite à un changement de l'offre de monnaie. Tout programme de stabilisation ou de gel de la valeur de la monnaie ou du niveau des prix sans distorsion des prix relatifs est donc nécessairement voué à l'échec. C'est un programme impossible.

Ainsi, même s'il était possible de définir et de mesurer les changements du pouvoir d'achat de la monnaie, la stabilisation de cette valeur aurait des effets que bon nombre de ses partisans considèrent comme

indésirables. Mais les grandeurs ne peuvent même pas être définies, alors que la stabilisation dépendrait d'un indice arbitraire. Quelles que soient les marchandises et les pondérations retenues dans l'indice, la détermination des prix et la production seront faussées.

On trouve au cœur de l'idéal stabilisationniste un profond malentendu quant à la nature de la monnaie. Cette dernière est considérée soit comme un simple *numéraire*, soit comme une grandiose mesure de la valeur. On oublie que la monnaie est désirée et demandée en tant que marchandise utile, même si elle n'est utilisée que comme moyen d'échange. Lorsque quelqu'un détient de la monnaie dans ses encaisses, il en retire une utilité. Ceux qui négligent ce fait se moquent de l'étalon-or en le traitant d'anachronisme primitif, sans se rendre compte que la « thésaurisation » accomplit un rôle social utile.

15. Les fluctuations économiques

Dans le monde réel, le tableau de l'activité économique sera en perpétuel changement, en raison de l'évolution des goûts et des demandes des consommateurs, des ressources disponibles, des connaissances techniques etc. Il faut par conséquent s'attendre à ce que les prix et la production fluctuent, et une absence de fluctuations serait inhabituelle. Des productions et des prix *particuliers* changeront sous l'impact des évolutions de la demande et des conditions de production ; le niveau général de la production se modifiera conformément aux préférences temporelles individuelles. Les prix tendront tous à évoluer dans la même direction au lieu de prendre des directions différentes pour les différents biens à chaque fois qu'il y aura un changement concernant le *complexe monétaire*. Seul un changement de l'offre ou de la demande de monnaie transmettra ses impulsions dans toute l'économie monétaire et poussera les prix dans la même direction, bien qu'à des vitesses variables. Les fluctuations générales des prix ne peuvent se comprendre qu'en analysant le complexe monétaire.

Pourtant de simples fluctuations et changements ne suffisent pas à expliquer ce phénomène terrible et tellement visible de ces cent cinquante dernières années — le « cycle économique ». Le cycle économique possède certains traits caractéristiques qui réapparaissent sans cesse. Au début il y a une période de « boom », où les prix et l'activité productive augmentent. Il y a un boom plus fort dans les grosses industries des biens de capital et d'un ordre élevé — comme les matières premières de l'industrie, les machines et la construction, ainsi que sur les marchés concernant les titres sur ces biens, tels que le marché des actions et le

marché de l'immobilier. Puis, soudainement, sans avertissement, il y a un « krach ». Une panique financière s'ensuit, avec ruées sur les banques, les prix baissent très fortement et il apparaît brusquement des inventaires invendus et plus particulièrement une grande capacité excédentaire dans les industries des biens de capital d'ordre élevé. Une douloureuse période de liquidations et de faillites s'ensuit, accompagnée d'un fort chômage, jusqu'à ce que la reprise vers une situation normale se produise petit à petit.

Tel est le schéma empirique du cycle économique moderne. Ces événements historiques peuvent être expliqués par les lois de la praxéologie, qui isolent les relations causales. Certains de ces événements peuvent être expliqués par des lois que nous avons déjà apprises : une hausse générale des prix peut découler d'une augmentation de la masse monétaire ou d'une baisse de la demande, le chômage de l'insistance à maintenir des taux de salaire ayant soudain monté en valeur réelle, une réduction du chômage d'une baisse des taux de salaire réels etc. Mais une chose ne peut être expliquée par aucune analyse économique du marché libre. Et c'est le phénomène crucial de la crise : *Pourquoi y a-t-il la révélation soudaine d'une erreur économique ?* Brusquement, tous les industriels, ou presque tous, constatent que leurs investissements et leurs estimations étaient erronés, qu'ils ne peuvent pas vendre leurs produits aux prix qu'ils avaient anticipés. Voilà le problème central du cycle économique, et c'est ce problème qu'une bonne théorie du cycle doit expliquer.

Aucun homme d'affaires du monde réel ne possède le don de prévision parfaite ; tous font des erreurs. Mais le processus du marché libre récompense précisément ceux qui arrivent à faire le moins d'erreurs. Pourquoi devrait-il y avoir soudain une accumulation d'erreurs ? En outre, pourquoi ces erreurs toucheraient-elles plus particulièrement les industries des biens de capital ?

Parfois de brusques changements, comme une hausse soudaine de la thésaurisation ou une augmentation soudaine des préférences temporelles, et donc une baisse de l'épargne, peuvent survenir de manière non prévue, entraînant une crise. Mais depuis le dix-huitième siècle il y a eu l'apparition presque régulière d'accumulations importantes d'erreurs qui ont toujours succédé à un boom et à une expansion de la monnaie et des prix. Au Moyen Âge, et jusqu'aux dix-septième et dix-huitième siècles, les crises économiques succédaient rarement aux booms de cette manière. Elles survenaient soudainement, en pleine activité normale et en raison d'un événement externe évident et identifiable. Ainsi, Scott décrit les crises au seizième et au début du dix-septième siècles en Angleterre comme étant irrégulières et causées par quelque événement manifeste : famine, peste, saisie de biens en temps de guerre, mauvaise récolte, crise

du commerce des habits suite à des manipulations royales, saisie de lingots par le Roi etc.⁶³ Mais à la fin du dix-septième siècle, aux dix-huitième et dix-neuvième siècles, il s'est développé une tendance à l'apparition mentionnée plus haut du cycle économique, alors qu'il est devenu évident que la crise et la dépression qui la suit ne pouvaient plus être attribuées à un seul événement externe ou à un acte unique du gouvernement.

Comme aucun événement ne put rendre compte de la crise et de la dépression, les observateurs commencèrent à théoriser qu'il devait exister un défaut profondément ancré *au sein* de l'économie de marché, défaut causant les crises et les cycles. Le responsable devait être le « système capitaliste ». De nombreuses théories ingénieuses ont été proposées afin d'expliquer que le cycle économique était un rejeton de l'économie du marché libre, mais aucune d'elles n'a été capable d'expliquer le point crucial : l'accumulation des erreurs après un boom. En fait, une telle explication ne pourra jamais être trouvée, car aucune accumulation de ce genre ne pourrait apparaître sur un marché libre.

La tentative la plus proche d'une explication soulignait les élans généralisés « d'optimisme injustifié » et de « pessimisme injustifié » dans la communauté économique. Mais énoncée de cette façon, la théorie ressemble fort à un *deus ex machina*. Pourquoi des industriels au cœur dur, habitués à essayer de maximiser leurs profits, devraient-ils soudain succomber à de telles bouffées psychologiques ? En réalité, la crise entraîne des banqueroutes sans s'occuper de l'état émotionnel des entrepreneurs. Nous verrons au chapitre 12 (tome V) que les sentiments d'optimisme jouent *effectivement* un rôle, mais qu'ils sont *suscités* par certaines conditions économiques objectives. Nous devons chercher les raisons objectives poussant les hommes d'affaires à devenir « trop optimistes ». Et elles ne peuvent pas être trouvées sur un marché libre.⁶⁴ L'explication positive du cycle économique devra donc attendre le chapitre suivant.

⁶³ Cité par Wesley C. Mitchell, *Business Cycles, the Problem and Its Setting* (New York : National Bureau of Economic Research, 1927), pp. 76–77.

⁶⁴ Voir V. Lewis Bassie :

« Toute la théorie psychologique du cycle économique se révèle être à peine plus qu'une inversion de l'enchaînement causal réel. Les anticipations découlent davantage des conditions objectives qu'elles ne les engendrent. [...] Ce n'est pas la vague d'optimisme qui rend l'époque agréable. Les bonnes périodes suscitent presque obligatoirement une vague d'optimisme avec elles. Au contraire, quand le déclin commence, il ne vient pas parce que quelqu'un a perdu confiance, mais parce que les forces économiques fondamentales sont en train de changer. » V. Lewis Bassie, « Recent Development in Short-Term Forecasting » *Studies in*

16. La théorie du cycle économique de Schumpeter

La théorie du cycle économique de Joseph Schumpeter est l'une des rares à essayer d'intégrer une explication du cycle économique à une analyse de la totalité du système économique. Le fondement de cette théorie a été présenté dans son ouvrage *Théorie de l'évolution économique*, publié en 1912. Cette analyse forme la base de la « première approximation » de sa doctrine plus élaborée, présentée dans les deux volumes de *Business Cycles*, publiés en 1939.⁶⁵ Le deuxième ouvrage constituait cependant une nette régression par rapport au premier, car il essayait d'expliquer le cycle économique en postulant trois cycles superposés (chacun pouvant être expliqué par sa « première approximation »). Chacun de ces cycles est supposé être à peu près périodique. Schumpeter prétend qu'il y en a trois : le cycle de « Kitchin », d'une période trois ans ; le cycle de « Juglar », d'une période de neuf ans et le très long cycle de « Kondratieff » (d'une période de 50 ans). Ces cycles sont conçus comme des entités indépendantes, se combinant de diverses façons pour donner le tableau cyclique global.⁶⁶ Toute approche « multicyclique » de ce type repose sur une adoption mystique des erreurs du réalisme conceptuel. Il n'y a pas de réalité ni de sens dans ces ensembles prétendument indépendants de « cycles ». Le marché est une unité interdépendante et plus il est développé, plus les relations entre les éléments du marché sont importantes. Il est donc impossible que plusieurs cycles indépendants coexistent en tant qu'unités autonomes. La caractéristique d'un cycle économique est précisément qu'il touche *toutes* les activités du marché.

De nombreux théoriciens ont supposé l'existence de cycles *périodiques*, la durée de chaque cycle successif étant uniforme, cette uniformité allant parfois jusqu'au nombre exact de mois. La quête de la périodicité est une rêverie chimérique aspirant à imiter les lois de la physique ; il ne peut y avoir de constantes quantitatives dans l'action humaine. Les lois

Income and Wealth, XVII (Princeton, N.J. : National Bureau of Economic Research, 1955), pp. 10-12.

⁶⁵ Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development* (Cambridge : Harvard University Press, 1936), et idem, *Business Cycles* (New York : McGraw-Hill, 1939).

⁶⁶ Warren et Pearson, ainsi que Dewey et Dakin, pensent que le cycle économique se compose de cycles périodiques indépendants et superposés dans *chaque domaine* de l'activité de production. Voir George F. Warren et Frank A. Pearson, *Prices* (New York : John Wiley and Sons, 1933) ; E.R. Dewey et E.F. Dakin, *Cycles: The Science of Prediction* (New York : Holt, 1949).

praxéologiques ne peuvent être que de nature qualitative. Il n'y aura par conséquent pas de périodicité dans la durée des cycles économiques.

Il vaut mieux alors abandonner la totalité du schéma multicyclique de Schumpeter et n'étudier que son « approximation » plus intéressante à un cycle (celle présentée dans son premier ouvrage), qu'il essaie de déduire de son analyse économique générale. Schumpeter commence son étude par une économie dans un état d'équilibre « de flux circulaire », ce qui équivaut à l'image de l'économie en rotation constante. Ceci est correct, car ce n'est qu'en étudiant de manière hypothétique les perturbations d'un état d'équilibre imaginaire que nous pouvons isoler mentalement les facteurs causaux du cycle économique. Schumpeter décrit d'abord l'ERC, où toutes les prévisions se réalisent, où chaque individu et chaque élément économique sont en équilibre et où les pertes et les profits sont nuls — tout cela étant basé sur des ressources et des valeurs données. Dès lors, demande Schumpeter, quelle peut bien être la source du changement dans cette configuration ? Premièrement, il peut y avoir des changements dans les goûts et les demandes des consommateurs. Ceci est écarté de manière cavalière par Schumpeter comme étant peu important.⁶⁷ Deuxièmement, il peut y avoir des changements touchant la population et donc l'offre de travail ; mais ils sont graduels et les entrepreneurs peuvent facilement s'y adapter. Troisièmement, il peut y avoir une épargne et des investissements supplémentaires. Schumpeter voit avec sagesse que les changements des taux d'épargne et d'investissement n'entraînent pas de cycles économiques ; une épargne supplémentaire conduira à une croissance continue. Des changements soudains du taux d'épargne, lorsqu'ils ne sont *pas anticipés* par le marché, peuvent bien entendu entraîner des perturbations, comme *tout* changement brusque et imprévu. Mais il n'y a rien de *cyclique* ou de mystérieux dans ces effets. Au lieu de conclure de ce tour d'horizon, comme il aurait dû le faire, qu'il *ne peut pas y avoir de cycle économique* dans un marché libre, Schumpeter s'est tourné vers un quatrième élément, qui pour lui était le générateur de toute croissance ainsi que des cycles économiques — *l'innovation* dans le domaine des techniques de production.

Nous avons vu plus haut que les innovations ne pouvaient pas être considérées comme la force motrice de l'économie, car elles ne peuvent exercer leurs effets qu'*à travers* l'épargne et l'investissement, et parce qu'il y a toujours un grand nombre d'investissements qui pourraient améliorer les techniques *au sein* du corpus existant de la connaissance, mais qui ne sont pas réalisés en raison de l'absence de l'épargne néces-

⁶⁷ Sur la tendance à négliger le rôle du consommateur dans l'innovation, cf. Ernst W. Swanson, « The Economic Stagnation Thesis, Once More » *The Southern Economic Journal* (janvier 1956), pp. 287–304.

saire. Ce point suffit à lui seul pour réfuter la théorie du cycle économique de Schumpeter.

Un autre point est que la propre théorie de Schumpeter repose explicitement sur le financement des innovations par un crédit bancaire nouvellement accru, sur de la nouvelle monnaie émise par les banques. Sans aller plus loin dans la théorie du crédit bancaire de Schumpeter et dans ses conséquences, il est clair que Schumpeter suppose un marché entravé, car nous avons vu qu'il ne pouvait pas y avoir d'expansion du crédit monétaire sur un marché libre. Schumpeter ne peut donc pas établir de théorie du cycle économique pour un marché totalement libre.

Finalement, l'explication par Schumpeter des innovations comme facteur déclenchant du cycle économique suppose nécessairement qu'une *accumulation* récurrente d'innovations se produit à chaque période de boom. Pourquoi devrait-il y avoir une telle accumulation d'innovations ? Pourquoi ne seraient-elles pas plus ou moins continues, comme nous pourrions nous y attendre ? Schumpeter ne peut pas répondre à cette question de façon satisfaisante. Le fait qu'un petit nombre de courageux commencent à innover et qu'ils sont suivis par des imitateurs ne conduit pas à une accumulation, car ce processus serait continu, de nouveaux innovateurs entrant en jeu. Schumpeter offre deux explications au ralentissement de l'activité innovatrice vers la fin du boom (ralentissement essentiel à sa théorie). D'une part, la mise sur le marché des nouveaux produits issus des nouveaux investissements crée des difficultés aux anciens producteurs, conduisant à une période d'incertitude et à la nécessité d'un « repos ». A l'inverse, pendant les périodes d'équilibre le risque d'échec et l'incertitude sont moins importants que durant les autres périodes. Mais Schumpeter confond ici la construction accessoire de l'ERC avec le monde réel. Il n'existe *jamais* de véritable période de certitude : *toutes les périodes sont incertaines*, et il n'y a pas de raison pour laquelle une production accrue devrait entraîner un développement plus grand de l'incertitude ou une quelconque nécessité de repos. Les entrepreneurs sont toujours à la recherche des occasions de profit, et il n'y a pas de raison que des périodes « d'attente » ou de « récolte des fruits » se développent soudainement dans le système économique.

La deuxième explication de Schumpeter est que les innovations ne s'accumulent que dans une seule ou quelques industries, et que les occasions d'innovation sont donc limitées. Au bout d'un moment elles sont épuisées et l'accumulation d'innovation cesse. Ceci est à l'évidence lié à la thèse de la stagnation de Hansen, au sens où il est prétendu qu'il n'y aurait qu'un certain nombre limité « d'occasions d'investir » — ici d'occasions d'innover — à un moment donné et qu'une fois ces occasions épuisées il n'y aurait temporairement plus de place pour les investisse-

ments ou les innovations. Le concept « d'occasion » n'a cependant pas de sens dans ce contexte. Il n'y a pas de limite aux « occasions » tant que des besoins restent insatisfaits. La seule autre limite à l'investissement ou à l'innovation est le capital épargné disponible pour entreprendre des projets. Mais cela n'a rien à voir avec de vagues occasions disponibles que l'on « épuiserait » ; l'existence du capital épargné est un facteur continu. En ce qui concerne les innovations, il n'y a pas de raisons pour lesquelles elles ne pourraient pas être continues ou se produire dans de nombreuses industries, ou pour lesquelles le taux d'innovation devrait se ralentir.

Comme l'a montré Kuznets, une accumulation d'innovations suppose nécessairement aussi une accumulation des capacités entrepreneuriales, et il est clair que cela n'est pas justifié. Clemence et Doody, disciples de Schumpeter, ont répliqué que la capacité entrepreneuriale *est* épuisée par la création d'une nouvelle firme.⁶⁸ Mais considérer que l'entrepreneuriat se limite à la création de nouvelles entreprises est totalement erroné. L'entrepreneuriat, ce n'est pas seulement la création de nouvelles firmes, ce n'est pas uniquement l'innovation ; c'est l'*adaptation* : l'adaptation aux conditions incertaines, changeantes, de l'avenir.⁶⁹ Cette adaptation se produit nécessairement tout le temps et n'est pas épuisée par un acte d'investissement unique.

Nous devons donc conclure que la tentative louable de Schumpeter visant à déduire une théorie du cycle économique de l'analyse économique générale est un échec. Schumpeter a frôlé la bonne explication lorsqu'il a dit que la seule autre explication qui pourrait être trouvée au cycle économique serait une accumulation d'*erreurs* de la part des entrepreneurs, mais il n'a pas vu de raison, de cause objective, à une telle accumulation d'erreurs. Cela est parfaitement vrai — pour le marché libre, non entravé !

⁶⁸ S.S. Kuznets, « Schumpeter's *Business Cycles* » *American Economic Review* (juin 1940), pp. 262–63 ; ainsi que Richard V. Clemence et Francis S. Doody, *The Schumpeterian System* (Cambridge : Addison-Wesley Press, 1950), pp. 52 et suivantes.

⁶⁹ Dans la mesure où l'innovation constitue une procédure industrielle régulée de recherche et de développement, les rentes issues de l'innovation iront à ceux qui travaillent en recherche-développement au sein des entreprises, au lieu de contribuer aux profits entrepreneuriaux. Cf. Carolyn Shaw Solo, « Innovation in the Capitalist Process: A Critique of the Schumpeterian Theory » *Quarterly Journal of Economics* (août 1951), pp. 417–428.

17. Autres sophismes du système keynésien

Nous avons vu plus haut que si les fonctions keynésiennes étaient exactes et que les dépenses sociales passaient en-dessous du revenu au-delà d'un certain point, et *vice versa*, cela n'aurait aucune conséquence malheureuse pour l'économie. Le niveau du revenu monétaire national, et par conséquent celui de la thésaurisation, est une chimère. Dans la présente section, nous allons poursuivre notre analyse du système keynésien et démontrer l'existence d'autres graves erreurs dans le système lui-même. Autrement dit, nous allons voir que la fonction de consommation et l'investissement ne sont pas les déterminants ultimes du revenu social (alors qu'auparavant nous avons démontré que cela ne faisait pas de différence particulière qu'ils le soient ou non).

A. Intérêt et investissement

L'investissement, bien que constituant le facteur dynamique et volatil du système keynésien, en est également l'enfant mal-aimé. Les Keynésiens ont eu des avis différents quant aux déterminants causaux de l'investissement. Initialement, Keynes le déterminait par le biais du taux d'intérêt, comparé à l'efficacité marginale du capital, ou par la perspective d'une rentabilité nette. Le taux d'intérêt est supposé être déterminé par le complexe monétaire ; or, nous avons vu que cette idée est erronée. En réalité, la rentabilité nette l'équilibre *est* le taux d'intérêt, le taux naturel auquel se conforme le taux obligataire. Au lieu de changements du taux d'intérêt *entraînant* des changements dans l'investissement, et comme nous l'avons vu précédemment, les changements des préférences temporelles se reflètent dans les changements des décisions de consommation et d'investissement. Les changements du taux d'intérêt et de l'investissement sont les deux faces d'une même pièce, et sont tous deux déterminés par les évaluations individuelles et les préférences temporelles.

L'erreur consistant à dire que le taux d'intérêt est la cause des changements dans l'investissement, tout en étant lui-même déterminé par le complexe monétaire, est également reprise par des « critiques » du système keynésien comme Pigou. Il affirme que la baisse des prix libérera assez de liquidités pour faire baisser le taux d'intérêt, stimuler l'investissement et finalement restaurer le plein emploi.

Les keynésiens modernes ont eu tendance à abandonner les complexités de la relation entre intérêt et investissement et à se déclarer tout simplement agnostiques quant aux facteurs déterminant l'investissement. Ils

défendent leur position sur la base d'une prétendue détermination de la consommation.⁷⁰

B. La « fonction de consommation »

Si les Keynésiens sont indécis à propos de l'investissement, ils se sont, jusqu'à très récemment, montrés catégoriques à propos de la consommation. L'investissement est une dépense volatile, incertaine. La consommation globale est au contraire une « fonction » passive, stable, du revenu social de la période précédente. Les dépenses totales nettes déterminant le revenu net total et égales à ce dernier au cours d'une période (les dépenses brutes *entre* les stades de production sont malheureusement écartées de l'analyse) consistent en investissement et en consommation. De plus, la consommation se comporte toujours de telle sorte qu'en dessous d'un certain niveau de revenu elle est toujours supérieure au revenu, et qu'au dessus de ce niveau elle lui soit inférieure. La figure 82 illustre les relations entre la consommation, l'investissement, les dépenses et le revenu social.

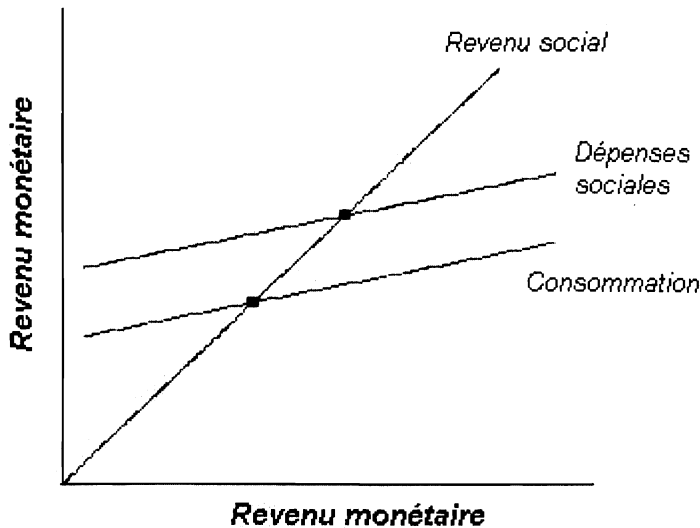


Figure 82 : Relations entre la consommation, l'investissement, les dépenses et le revenu social selon le système keynésien

⁷⁰ Certains Keynésiens expliquent l'investissement par le « principe d'accélération » (voir plus loin). La thèse de la « stagnation » de Hansen — d'après laquelle l'investissement serait déterminé par la croissance de la population, la rapidité du progrès technique etc. — semble heureusement appartenir au passé.

La relation entre dépenses et revenu est la même que celle de la figure 78. Nous voyons maintenant que les Keynésiens supposent que la courbe des dépenses a une pente plus faible que celle du revenu. La *consommation* est supposée avoir la même pente que les dépenses ; en effet l'investissement est indépendant du revenu, car ses déterminants sont inconnus. L'investissement est ainsi décrit comme n'ayant aucune relation fonctionnelle avec les courbes de dépenses et de consommation.

La stabilité de la passive fonction de consommation, qui s'oppose à la volatilité de l'investissement actif, est la clé de voûte du système keynésien. Cette hypothèse contient tant de graves erreurs qu'il est nécessaire de les traiter une par une.

(a) Comment les Keynésiens justifient-ils l'hypothèse d'une fonction de consommation stable ayant l'allure donnée plus haut ? L'une des voies fut celle des « enquêtes de budget » — des études par tranches de la relation entre le revenu et les dépenses d'un foyer en fonction du niveau de revenu au cours d'une année donnée. Les enquêtes de budget comme celles du *National Resources Committee* au milieu des années 1930 ont donné des « fonctions de consommation » de ce type, la déthésaurisation augmentant en dessous d'un certain point et la thésaurisation croissant au-dessus de ce point (c'est-à-dire que le revenu se situe en dessous des dépenses en-deçà d'un certain point et que les dépenses se situent en dessous du revenu au-delà).

Cela est censé montrer que ceux qui pratiquent la « désépargne », c'est-à-dire la déthésaurisation, sont des gens pauvres, en deçà du niveau de subsistance, des gens qui pratiquent le déficit en empruntant. Mais combien de temps cela est-il censé durer ? Comment peut-il y avoir un déficit continu ? Qui continuerait à prêter de l'argent à ces gens ? Il est plus raisonnable de supposer que ceux qui dé-thésaurisent ne font que « *décumuler* » un capital préalablement accumulé, c'est-à-dire qu'il s'agit de riches individus dont les affaires ont connu des pertes dans l'année en cours.

(b) En dehors du fait que les enquêtes de budget sont mal interprétées, cette approche comporte d'autres erreurs plus graves. En effet, la courbe donnée par l'enquête de budget n'a absolument aucun lien avec la fonction de consommation keynésienne ! La première donne au mieux une représentation par tranches de la relation entre les *classes* de dépenses et les *classes* de revenu d'un foyer au cours d'une année ; la fonction de consommation keynésienne essaie, quant à elle, d'établir un lien entre le revenu social *total* et la consommation sociale totale pour *n'importe quelle* année, valable pour toute la gamme des revenus sociaux. Au mieux, on peut additionner la totalité d'une courbe de budget pour obtenir un *seul point* de la fonction de consommation keynésienne. Les en-

quêtes de budget ne peuvent donc en aucun cas confirmer les hypothèses keynésiennes.

(c) Un autre procédé très populaire destiné à confirmer la fonction de consommation a connu un pic de popularité durant la Deuxième Guerre mondiale. Il s'agissait de la corrélation historico-statistique entre le revenu national et la consommation pendant une période donnée, habituellement les années 1930. Cette équation de corrélation était alors supposée être la fonction de consommation « stable ». Les erreurs liées à cette procédure étaient nombreuses. En premier lieu, même en supposant une relation stable de ce genre, ce ne serait qu'une conclusion *historique*, et non *une loi théorique*. En physique une loi déterminée de manière expérimentale peut être supposée constante pour d'autres situations identiques ; dans le domaine de l'action humaine les situations historiques ne sont jamais les mêmes et il ne peut donc pas y avoir de constantes quantitatives ! Les conditions et les évaluations peuvent changer à tout instant et la relation « stable » en être altérée. Il n'y a ici aucune preuve de la stabilité de la fonction de consommation. Le triste bilan des prévisions (comme celles du chômage d'après-guerre) élaborées à partir de cette hypothèse ne devrait pas être surprenant.

De plus, une relation stable n'a même pas été établie. Le revenu a été corrélé avec la consommation et avec l'investissement. Comme la consommation est une grandeur bien supérieure à l'investissement (net), il n'est pas surprenant que les écarts *en pourcentage* autour de l'équation de régression ont été faibles ! En outre, le revenu est ici corrélé avec 80-90 % de *lui-même*, et la « stabilité » est naturellement énorme. Si le revenu était corrélé avec *l'épargne*, dont l'ordre de grandeur est similaire à celui de l'investissement, il n'y aurait pas une stabilité plus forte dans la fonction revenu-épargne que dans la fonction « revenu-investissement ».

Troisièmement, la fonction de consommation est nécessairement une relation *ex ante* ; elle est censée dire combien les consommateurs *décideront* de dépenser pour un revenu donné. Les statistiques historiques, d'un autre côté, n'enregistrent que des données *ex post*, qui nous donnent une histoire totalement différente. Pour une *période temporelle donnée*, par exemple, la thésaurisation et la déthésaurisation ne peuvent pas être fournies *ex post*. En réalité, *ex post*, dans les livres de comptes à double entrée, le revenu social total est toujours égal aux dépenses sociales totales. Or, au sens dynamique *ex ante*, c'est précisément la *divergence* entre le revenu social total et les dépenses sociales totales (thésaurisation ou déthésaurisation) qui joue le rôle principal dans la théorie keynésienne. Mais ces divergences ne peuvent jamais être révélées, comme le croient les Keynésiens, par l'étude des données *ex post*. En fait, *ex post*, l'épargne est toujours égale à l'investissement et les dépenses sociales sont

toujours égales au revenu social, de sorte que la courbe des dépenses *ex post* coïncide avec la courbe de revenu.⁷¹

(d) En réalité, tout l'édifice des fonctions de consommation stables a été désormais discrédité, bien que de nombreux Keynésiens ne s'en soient pas rendu compte.⁷² En fait, les Keynésiens eux-mêmes ont admis que, *sur le long terme*, la fonction de consommation n'est pas stable, car la consommation totale augmente avec le revenu ; et que *sur le court terme* elle n'est pas stable car elle est affectée par toutes sortes de facteurs changeants. Mais si elle n'est stable ni sur le court ni sur le long terme, quelle sorte de stabilité peut-elle avoir ? A quoi sert-elle ? Nous avons vu que les seuls « termes » qui importent sont l'instant immédiat et le long terme, qui montre la direction vers laquelle tend le l'instant immédiat. Il n'y a pas de place pour une sorte de situation « intermédiaire » distincte.

(e) Il est instructif de nous tourner maintenant vers les raisons que donnait Keynes lui-même, et non ses successeurs, pour supposer stable sa fonction de consommation. Il s'agit, en réalité, d'une explication bien confuse.⁷³ La « propension à consommer » un revenu donné, selon Keynes, est déterminée par deux groupes de facteurs : les facteurs « objectifs » et les facteurs « subjectifs ». Il semble cependant clair que ce sont des décisions purement *subjectives*, de sorte qu'il ne peut y avoir de *déterminants* objectifs distincts. En classant les facteurs subjectifs, Keynes fait l'erreur de placer la thésaurisation et les motivations conduisant à investir dans des catégories de « causes » distinctes : précaution, prévision, amélioration etc. En fait, comme nous l'avons vu, la demande

⁷¹ Voir Lindahl, « On Keynes' Economic System—Part I », note de la page 169. Lindahl montre les difficultés qu'il y a à combiner une courbe de revenu *ex post* avec la consommation et les dépenses *ex ante*, comme le font les Keynésiens. Lindahl montre aussi que les courbes des dépenses et du revenu coïncident si la divergence entre le revenu attendu et le revenu perçu affecte le revenu et non les stocks. Or, elle ne peut pas toucher les stocks car, contrairement à ce qu'affirment les Keynésiens, il n'existe pas de thésaurisation ou d'autre événement inattendu qui conduise à une « augmentation involontaire des stocks ». Un accroissement des stocks n'est jamais involontaire, car le vendeur a la possibilité de vendre le bien au prix du marché. Le fait que son stock augmente signifie qu'il a volontairement investi dans un stock plus important, en espérant une future hausse du prix.

⁷² Pour résumer les désillusions liées à la fonction de consommation, il y a deux articles importants : Murray E. Polakoff, « Some Critical Observations on the Major Keynesian Building Blocks » *Southern Economic Journal* (octobre 1954), pp. 141–151 ; et Leo Fishman, « Consumer Expectations and the Consumption Function » *ibid.* (janvier 1954), pp. 243–251.

⁷³ Keynes, *General Theory*, pp. 89–112.

de monnaie est déterminée en définitive par chaque individu pour toutes sortes de raisons, toutes étant néanmoins liées à l'incertitude ; les raisons poussant à investir sont de maintenir et d'accroître les niveaux de vie futurs. Par un tour de passe-passe que ne soutiennent aucun fait et aucun argument, Keynes fait simplement l'hypothèse que tous ces facteurs subjectifs sont constants à court terme, bien qu'il admette qu'ils changeront à long terme. (S'ils changent à long terme, comment son système peut-il nous fournir une position d'équilibre ?) Il réduit simplement les motifs subjectifs à l'organisation économique en vigueur, aux coutumes, aux niveaux de vie etc., et les suppose figés.⁷⁴ Les « facteurs objectifs » (qui sont en réalité subjectifs, tels les changements concernant la préférence temporelle, les anticipations etc.) peuvent certes susciter des changements à court terme dans la fonction de consommation (par exemple les bénéfices exceptionnels des valeurs capitalisées). Des anticipations de changements futurs du revenu peuvent affecter la consommation d'un individu, mais Keynes suppose tout simplement sans analyse que ce facteur « s'annulera probablement pour la communauté prise dans sa totalité ». Les préférences temporelles sont analysées d'une manière très confuse, le taux d'intérêt et la préférence temporelle étant supposés être exclus de l'influence de la propension à consommer. Ici encore, les fluctuations à court terme sont supposées avoir peu d'effet et Keynes saute simplement à la conclusion que la propension à consommer est, sur le court terme, une fonction « assez » stable.⁷⁵

(f) L'échec de la théorie de la fonction de consommation n'est pas seulement l'échec d'une théorie particulière. C'est aussi un profond échec épistémologique. En effet, le concept d'une fonction de consommation n'a pas du tout sa place dans l'économie. L'économie est *praxéologique*, c'est-à-dire que ses propositions sont absolument vraies étant donnée l'existence des axiomes — l'axiome fondamental étant l'existence de l'action humaine elle-même. L'économie n'est par conséquent pas, et ne peut pas être, « empirique » au sens positiviste, c'est-à-dire qu'elle ne peut pas établir une sorte d'hypothèse empirique qui pourrait ou non être vraie, et qui ne serait au mieux qu'approximativement vraie. Les « lois » quantitatives, empirico-historiques, sont sans valeur en économie, car elles peuvent n'être que des coïncidences entre des faits complexes, et non des lois isolables, reproductibles, qui vaudraient pour le futur. L'idée d'une fonction de consommation n'est pas

⁷⁴ *Ibid.*, pp. 109–110.

⁷⁵ Que veut dire « assez » ? Comment une loi théorique peut-elle être basée sur ce caractère « assez » stable ? Plus stable que d'autres fonctions ? Quelles sont les justifications de cette hypothèse, en particulier en tant que loi de l'action humaine ? *Ibid.*, pp. 89–96.

seulement fausse à de nombreux égards ; elle n'a aucune pertinence en matière économique.

En outre, le terme même de « fonction » est inadéquat pour une étude de l'action humaine. Fonction sous-entend relation quantitative et déterminée, alors qu'il n'existe aucun déterminisme quantitatif. Les gens agissent et peuvent modifier leurs actions à tout moment ; aucun déterminant causal, constant et externe de l'action ne peut exister. Le terme « fonction » n'est approprié que pour le mouvement sans motif, reproductible, de la matière inorganique.

En conclusion, il n'y a aucune raison de supposer qu'à partir d'un certain point les dépenses passeront en dessous du revenu, alors que pour les points situés en deçà elles seront supérieures au revenu. L'économie ne sait pas et *ne peut pas* savoir quelle sera la relation des dépenses *ex ante* par rapport au revenu ; à tout instant, il pourra y avoir égalité, ou alors thésaurisation ou déthésaurisation nette. Les décisions ultimes sont prises par les individus et ne peuvent pas être déterminées par la science. Il n'existe par conséquent absolument aucune fonction de dépenses stable.

C. Le multiplicateur

Le « multiplicateur » keynésien, tenu pendant longtemps en haute estime, voit heureusement sa popularité diminuer. Les économistes ont en effet commencé à se rendre compte qu'il ne s'agissait que de la contrepartie de la fonction de consommation stable. Malgré tout, l'absurdité totale du multiplicateur n'a pas encore été appréciée à sa juste valeur. La théorie du « multiplicateur d'investissement » se présente à peu près comme suit :

$$\text{Revenu de la société} = \text{Consommation} + \text{Investissement}$$

La consommation est une fonction stable du revenu, comme le montrent des corrélations statistiques etc. Disons, pour simplifier, que la variable « *Consommation* » est toujours égale à 0,8 fois le « *Revenu (de la société)* ». ⁷⁶ Dans ce cas on obtient à partir de l'équation précédente :

$$\text{Revenu} = 0,8 \times \text{Revenu} + \text{Investissement}.$$

$$0,2 \times \text{Revenu} = \text{Investissement} ; \text{ ou encore :}$$

$$\text{Revenu} = 5 \times \text{Investissement}.$$

⁷⁶ En réalité, la forme du multiplicateur keynésien est en général « linéaire », par exemple de la forme $\text{Consommation} = 0,8 \text{ Revenu} + 20$. La forme retenue dans le texte simplifie l'exposé sans toutefois changer l'essence du raisonnement.

Le « 5 » est le « multiplicateur d'investissement ». Il est alors évident qu'il suffit, pour augmenter le revenu monétaire de la société d'un montant donné, d'augmenter l'investissement du cinquième de ce montant ; la magie du multiplicateur fera le reste. Les premiers « amorceurs de la pompe » pensaient approcher ce but en stimulant l'investissement privé ; les keynésiens ultérieurs ont compris que si l'investissement est un facteur volatil « actif », les dépenses gouvernementales ne sont pas moins actives et bien plus sûres, de telle sorte qu'il faut faire confiance aux dépenses du gouvernement pour fournir l'effet multiplicateur. La création de nouvelle monnaie serait la plus efficace, car le gouvernement serait alors certain de ne pas réduire les fonds privés. C'est pourquoi on appelle toute dépense du gouvernement « investissement » : elle est un « investissement » parce qu'elle n'est pas reliée passivement au revenu.

Le développement ci-dessous se propose d'offrir un bien plus puissant « multiplicateur ». Sur des bases keynésiennes, il est même plus puissant et efficace que le multiplicateur d'investissement, et *sur des bases keynésiennes encore on ne peut rien lui objecter*. Il ne s'agit toutefois pas d'une simple parodie, car tout est fait en suivant la méthode keynésienne.

Écrivons tout d'abord :

Revenu de la société = Revenu de (mettre le nom de n'importe qui, du lecteur par exemple) + Revenu de tous les autres

Utilisons les symboles suivants :

Y = Revenu de la société

L = Revenu du Lecteur

T = Revenu de tous les autres

Nous trouvons que T est une fonction très stable de Y . Traçons en effet l'une en fonction de l'autre et nous trouverons une correspondance historiquement parfaite entre les deux. C'est une fonction exceptionnellement stable, bien plus stable que n'importe laquelle des « fonctions de consommation ». D'un autre côté, traçons L en fonction de Y . Au lieu d'une corrélation parfaite, nous ne trouvons alors que le plus faible des liens entre les fluctuations du revenu du lecteur de ces lignes et le revenu total de la société. Par conséquent, le revenu du lecteur est l'élément actif, volatil et incertain du revenu de la société, alors que le revenu de tous les autres demeure passif, stable et déterminé par le revenu total de la société.

Supposons que l'équation à laquelle nous arrivons s'écrive

$$T = 0,99999 Y.$$

On obtient alors successivement :

$$Y = 0,99999 Y + L ;$$

$$0,00001 Y = L ;$$

$$Y = 100\,000 L.$$

Voilà le multiplicateur personnel du lecteur, bien plus puissant que le multiplicateur d'investissement. Pour augmenter le revenu de la société, et donc guérir dépression et chômage, il suffit pour le gouvernement d'imprimer un certain nombre de dollars et de les donner au lecteur de ces lignes. La dépense du lecteur amorcera la pompe d'une augmentation du revenu national par un facteur 100 000.⁷⁷

18. Le sophisme du principe d'accélération

Le « principe d'accélération » a été adopté par certains Keynésiens comme explication de l'investissement, à combiner ensuite avec le « multiplicateur » pour donner divers « modèles » mathématiques du cycle économique. Le principe d'accélération a toutefois précédé le keynésianisme, et peut être jugé d'après ses propres mérites. Il est presque toujours utilisé pour expliquer le comportement de l'investissement dans le cycle économique.

L'essence du principe d'accélération peut être résumée par l'illustration suivante :

Prenons le cas d'une certaine firme ou d'une certaine industrie, de préférence un producteur de biens de consommation du premier rang. Supposons que l'entreprise ait une production de 100 unités d'un bien pendant une certaine période et que 10 machines d'un certain type soient nécessaires à cette production. Si la période est d'un an, les consommateurs demandent et achètent 100 unités par an. La firme possède un stock de 10 machines. Supposons que la durée de vie moyenne d'une machine soit de 10 ans. A l'équilibre la firme achète chaque année une machine en vue d'un remplacement (en supposant qu'elle ait acheté une machine neuve chaque année pour parvenir au total de 10).⁷⁸ Supposons maintenant qu'il y ait une augmentation de 20 % de la demande des consomma-

⁷⁷ Voir aussi Hazlitt, *Failure of the « New Economics »* (Princeton : D. van Nostrand, 1959), pp. 135–155. [La Nouvelle économie est, dans ce livre, le keynésianisme. NdT]

⁷⁸ On oublie habituellement que ce mode de remplacement, nécessaire au principe d'accélération, ne peut s'appliquer qu'aux firmes ou aux industries dont la taille a connu une croissance rapide et continue.

teurs vis-à-vis de la production de la firme. Les consommateurs souhaitent désormais acheter 120 unités. En faisant l'hypothèse d'un rapport constant de l'investissement en capital sur la production, la firme doit alors posséder 12 machines (en conservant le rendement d'une machine à 10 unités par an). Afin d'avoir 12 machines, l'entreprise doit acheter deux machines supplémentaires cette année. En ajoutant cette demande à la demande habituelle, nous voyons qu'il y a eu une hausse de 200 % de la demande de machines. Une augmentation de 20 % de la demande du produit a entraîné une augmentation de 200 % de la demande du bien du capital. *Par conséquent*, disent les partisans du principe d'accélération, une augmentation de la demande de consommation entraîne *en général* une augmentation grandement démultipliée de la demande en biens de capital. Ou plutôt, elle entraîne une augmentation démultipliée de la demande en biens de capital « fixes », d'une *durabilité* élevée. A l'évidence, les biens de capital ne durant qu'une année ne bénéficieraient pas de l'effet de démultiplication. Le fondement du principe d'accélération est la relation entre l'accroissement de la demande et le niveau peu élevé de la demande de remplacement pour un bien durable. Plus le bien est durable, plus l'effet de démultiplication sera grand, et plus important sera par conséquent l'effet d'accélération.

Supposons maintenant que l'année suivante la demande des consommateurs reste de 120 unités. Il n'y a eu aucun changement de la demande de consommation entre la deuxième année (où elle était passée de 100 à 120) et la troisième année. Et pourtant, soulignent les accélérationnistes, des choses désagréables se passent pour la demande de capital fixe. Il n'est en effet plus nécessaire aux entreprises d'acheter de nouvelles machines au-delà de ce qu'il faut pour assurer leur remplacement. Et il ne faut toujours remplacer qu'une machine par an. Résultat, tandis qu'il n'y a pas de changement de la demande de biens de consommation, il y a une *baisse* de 67 %* de la demande de capital fixe. Et la première est la cause de la seconde. Sur le long terme, bien sûr, la situation se stabilise à un équilibre de 120 unités produites et de 1,2 unités remplacées.* Mais, à court terme, la conséquence d'une hausse de 20 % de la demande des consommateurs a entraîné d'abord une hausse de 200 % de la demande de capital fixe, puis une baisse de 67 %.*

Pour les tenants du principe d'accélération, cette illustration donne la clé de certains traits majeurs du cycle économique : les fluctuations plus fortes pour les industries de biens de capital fixe par rapport aux industries de biens de consommation et l'accumulation d'erreurs révélées par

* Rothbard parle par négligence d'une baisse de 200 %. Si la hausse est bien de 200 % (de 1 unité à 3 unités), la baisse est elle de 67 % environ (de 3 unités à 1 unité, soit une réduction des 2/3). NdT.

la crise dans les industries des biens d'investissement. Le principe d'accélération saute audacieusement de l'exemple d'une firme unique à l'analyse de la consommation globale et de l'investissement global. Tout le monde sait, disent ses partisans, que la consommation augmente pendant un boom. Cette hausse de la consommation accélère et amplifie la hausse de l'investissement. Puis, le taux d'accroissement de la consommation se ralentit et entraîne une baisse de l'investissement en capital fixe. De plus, si la demande de consommation diminue, il y a « capacité excédentaire » en capital fixe — autre trait caractéristique de la dépression.

Le principe d'accélération déborde d'erreurs. Un sophisme important au cœur de ce principe a été découvert par le professeur Hutt.⁷⁹ Nous avons vu que la demande des consommateurs augmente de 20 %, mais pourquoi deux machines supplémentaires devraient-elles être achetée *en une année* ? Qu'est ce que l'*année* vient faire là-dedans ? Si nous analysons la question de plus près, nous trouvons que l'année est une unité purement arbitraire et sans pertinence, même dans le cadre de l'exemple lui-même. Nous pourrions tout aussi bien prendre la *semaine* comme période temporelle. Nous devrions alors dire que la demande des consommateurs (qui, après tout, augmente de manière continue) augmente de 20 % la première semaine, nécessitant ainsi une hausse de 200 % de la demande de machines pour la première *semaine* (ou même une augmentation *infinie* si le remplacement ne se produit pas précisément au cours de cette première semaine), suivie d'une baisse de 67 %* (ou infinie) la semaine suivante, la stabilité venant par la suite. La semaine n'est jamais utilisée par les accélérationnistes parce que l'exemple serait alors manifestement inapplicable dans la vie réelle, qui ne connaît pas d'aussi grandes fluctuations en l'espace de quelques semaines. *Or, une semaine n'est pas plus arbitraire qu'une année.* En fait, la seule période *non* arbitraire qu'il faudrait choisir est celle de la durée de vie de la machine (à savoir 10 ans ici). Sur une période de *dix* ans, la demande de machines était précédemment de 10 (dans la décennie précédente), et sera de $10+2=12$ pour les décennies suivantes. En résumé, sur la période

⁷⁹ Voir sa brillante critique du principe d'accélération dans W.H. Hutt, *Coordination and the Price System* (non publié, mais disponible auprès de la Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, N.Y., 1955), pp. 73–117.

* Rothbard parle du remplacement d'une unité par an à l'équilibre. Si dans les premiers temps il n'y a qu'un remplacement par an, c'est parce que les 2 nouvelles machines supplémentaires sont neuves. A l'équilibre, c'est en moyenne 1,2 machines par an (12 machines d'une durée de vie moyenne de 10 ans chacune) qu'il faudra remplacer. NdT.

de 10 ans, la demande de machine aura augmenté exactement dans la même proportion que la demande des biens de consommation — et il n'y aura pas le moindre effet démultiplicateur.

Comme les entreprises achètent et produisent sur des périodes planifiées couvrant la durée de vie de leurs équipements, il n'y a pas de raison de supposer que le marché ne planifiera pas la production de manière adaptée et harmonieuse, sans les fluctuations erratiques créées par le modèle du principe d'accélération. Il est en fait faux de dire qu'une consommation accrue *nécessite* immédiatement une production accrue de machines ; au contraire, c'est uniquement l'augmentation de l'épargne et de l'investissement en machines, aux moments choisis par les entrepreneurs sur la seule base du profit attendu, qui *permet* la production accrue de biens de consommation dans le futur.

Deuxièmement, le principe d'accélération passe de manière totalement injustifiée d'une firme ou une industrie isolée à l'ensemble de l'économie. Une augmentation de 20 % de la demande de consommation en un point doit correspondre à une baisse de 20 % de la consommation ailleurs. Car comment la demande de consommation en général peut-elle croître ? Elle ne le peut qu'au travers d'un transfert de l'épargne. Mais si l'épargne baisse, il y a moins de fonds disponibles pour l'investissement. Et s'il y a moins de *fonds* disponibles pour l'investissement, comme ce dernier peut-il croître encore *plus* vite que la consommation ? En réalité, il y a *moins* de fonds disponibles pour l'investissement lorsque la consommation augmente. La consommation et l'investissement se font concurrence pour l'utilisation des fonds.

Un autre aspect important est que la démonstration du principe d'accélération est énoncée en termes *physiques* et non *monétaires*. En fait, la demande de consommation, et en particulier la demande de consommation *agrégée*, globale, ainsi que la demande de biens de capital, ne peuvent pas être exprimées en termes physiques : elles doivent l'être en termes monétaires, car la demande de biens est le revers de l'*offre* de monnaie sur le marché de l'échange. Si la demande des consommateurs augmente pour un bien ou pour tous, elle augmente en termes monétaires, faisant ainsi monter les prix des biens de consommation. Or, nous voyons qu'il n'y a eu aucune analyse des prix ou des relations entre les prix dans le principe d'accélération. Le fait de négliger les relations entre les prix suffit en lui-même à invalider le principe dans sa totalité.⁸⁰ Le principe d'accélération glisse d'une démonstration en termes *physiques* à une conclusion en termes *monétaires*.

⁸⁰ Le fait de négliger les prix et les relations entre les prix est au cœur d'un grand nombre d'erreurs économiques.

Le principe d'accélération suppose, de plus, une relation constante entre le capital « fixe » et la production, ignorant la possibilité de substitution, la possibilité d'un intervalle de production, ou encore l'utilisation plus ou moins intensive des facteurs. Il suppose aussi que les nouvelles machines sont produites quasiment instantanément, ignorant ainsi la période de production requise.

En fait, tout le principe d'accélération est un principe fallacieusement mécanique, qui suppose des réactions automatiques de la part des entrepreneurs face aux données *actuelles*, ignorant par là le point le plus important de l'entrepreneuriat : le fait qu'il est *spéculatif*, que son essence est d'estimer les données d'un avenir incertain. Il implique donc un jugement de la situation future de la part de l'homme d'affaires, et pas de simples réactions aveugles par rapport à des données passées. Les entrepreneurs à succès sont ceux qui prévoient le mieux le futur. Pourquoi les entrepreneurs ne pourraient-ils pas prévoir le supposé ralentissement de la demande et arranger leurs investissements en conséquence ? En fait, c'est ce qu'ils feront. Si l'économiste, armé de la connaissance du principe d'accélération, pense être capable d'opérer de manière plus rentable qu'un entrepreneur qui connaît généralement le succès, pourquoi ne deviendrait-il pas lui-même entrepreneur afin de récolter lui-même la récompense du succès ? Toutes les théories sur le cycle économique qui essaient de démontrer l'existence d'une erreur entrepreneuriale généralisée sur un marché libre butent sur ce problème. Elles ne répondent pas à la question cruciale : Pourquoi tout un groupe d'individus très performants lorsqu'il s'agit de juger l'avenir est-il soudain victime d'une erreur de prévision ?

Un indice quant à la théorie correcte du cycle économique est contenu dans le fait que dans toutes les théories du cycle économique on trouve, enfouie dans une note de bas de page ou dans une clause mineure, l'hypothèse que la quantité de monnaie augmente au cours du boom, en particulier par le biais de l'expansion du crédit bancaire. Le fait que cela soit une condition nécessaire à toutes les théories devrait nous conduire à examiner ce facteur plus en détail : peut-être est-ce également une condition suffisante. Mais, comme nous l'avons vu plus haut, il ne peut pas y avoir d'expansion du crédit bancaire sur un marché libre, car cela équivaldrait à l'émission de récépissés d'entrepôt frauduleux. L'analyse positive de la théorie du cycle économique devra attendre le prochain chapitre, car il ne peut y avoir de cycle économique dans un marché parfaitement libre.

Les théoriciens du cycle économique ont toujours affirmé être plus « réalistes » que les théoriciens de l'économie générale. A l'exception de Mises et de Hayek (qui ont réussi) et de Schumpeter (qui a échoué), per-

sonne n'a essayé de déduire la théorie du cycle économique d'une analyse économique générale.⁸¹ Il devrait être clair que cela est nécessaire pour obtenir une explication satisfaisante du cycle. Certains ont en réalité explicitement écarté toute analyse économique de leur étude des cycles, tandis que la plupart des auteurs utilisent des « modèles » agrégés globaux n'ayant aucun lien avec une analyse économique générale de l'action individuelle. Tous commettent l'erreur du « réalisme conceptuel » — c'est-à-dire qu'ils utilisent des concepts globaux et qu'ils les manipulent à souhait, sans les relier à une action individuelle réelle, tout en croyant dire quelque chose sur le monde réel. Le théoricien du cycle économique est plongé dans des courbes sinusoïdales, des modèles mathématiques et des courbes de tout type ; il manipule des équations et des interactions et pense dire quelque chose sur le système économique ou sur l'action humaine. En réalité, il n'en dit rien. L'immense majorité de la théorie actuelle des cycles économiques n'a rien à voir avec l'analyse économique. Elle n'est qu'une manipulation dénuée de sens d'équations mathématiques et de diagrammes géométriques.⁸²

⁸¹ Voir Mises, *Human Action*, pp. 581 et suivante [*L'Action humaine*, pp. 611 et suivantes] ; S.S. Kuznets, « Relations between Capital Goods and Finished Products in the Business Cycle » dans *Economic Essays in Honor of Wesley Clair Mitchell* (New York : Columbia University Press, 1935), p. 228 ; et Hahn, *Commonsense Economics*, pp. 139–143.

⁸² Voir l'excellente critique par Leland B. Yeager des versions keynésiennes néo-stagnationnistes de « l'économie de la croissance » de Harrod et Domar, qui font usage du principe d'accélération. Yeager, « Some Questions on Growth Economics », pp. 53–63.

TABLE DES MATIERES

PREFACE	III
11 LA MONNAIE ET SON POUVOIR D'ACHAT.....	1
1. INTRODUCTION	1
2. LE COMPLEXE MONETAIRE : DEMANDE ET OFFRE DE MONNAIE.....	1
3. LES CHANGEMENTS AU SEIN DU COMPLEXE MONETAIRE.....	7
4. L'UTILITE DU STOCK DE MONNAIE	9
5. LA DEMANDE DE MONNAIE	12
A. <i>La monnaie dans l'ERC et sur le marché</i>	12
B. <i>La demande spéculative</i>	13
C. <i>Les influences séculaires sur la demande de monnaie</i> ...	15
D. <i>Une demande de monnaie illimitée ?</i>	17
E. <i>Le PAM et le taux d'intérêt</i>	17
F. <i>La thésaurisation et le système keynésien</i>	20
G. <i>Les composantes du taux d'intérêt liées au pouvoir d'achat et aux termes de l'échange</i>	35
6. L'OFFRE DE MONNAIE	40
A. <i>Le stock de la marchandise monétaire</i>	40
B. <i>Les titres sur de la monnaie : l'entrepôt de monnaie</i>	42
C. <i>Les substituts de monnaie et la masse monétaire</i>	46
D. <i>Remarque sur certaines critiques de la couverture intégrale</i>	50
7. GAINS ET PERTES LORS D'UN CHANGEMENT AU SEIN DU COMPLEXE MONETAIRE.....	51
8. LA DETERMINATION DES PRIX : LE COTE DES BIENS ET LE COTE DE LA MONNAIE	55
9. L'ECHANGE INTERREGIONAL	57

- A. *L'uniformité du pouvoir d'achat géographique de la monnaie*57
 - B. *La compensation dans le cadre de l'échange interrégional*.....60
 - 10. LA BALANCE DES PAIEMENTS.....60
 - 11. LES ATTRIBUTS MONETAIRES DE BIENS64
 - A. *La quasi monnaie*64
 - B. *Les lettres de change*65
 - 12. LES TAUX DE CHANGE DE MONNAIES COEXISTANTES.....65
 - 13. L'ERREUR DE L'EQUATION DES ECHANGES68
 - 14. LE SOPHISME DE LA MESURE ET DE LA STABILISATION DU PAM.....78
 - A. *La mesure*78
 - B. *La stabilisation*81
 - 15. LES FLUCTUATIONS ECONOMIQUES.....85
 - 16. LA THEORIE DU CYCLE ECONOMIQUE DE SCHUMPETER88
 - 17. AUTRES SOPHISMES DU SYSTEME KEYNESIEN92
 - A. *Intérêt et investissement*.....92
 - B. *La « fonction de consommation »*.....93
 - C. *Le multiplicateur*98
 - 18. LE SOPHISME DU PRINCIPE D'ACCELERATION.....100
- TABLE DES MATIERES107**

Achevé d'imprimer
Sur les presses d'ICN
64300 Orthez
Cité du livre

La vertu essentielle de ce livre est d'être une analyse méthodique et compréhensible de l'Economie

Ludwig von Mises 1962

Le présent ouvrage est l'un des plus grands traités d'économie. Véritable somme des principes économiques, il examine tous les sujets traditionnels de cette science : choix, échange, monnaie, consommation, production, distribution, cycles, organisation industrielle et politique économique. Il propose une discussion des grandes approches contemporaines et fournit une critique de fond de la modélisation en micro-économie et macro-économie.

Guido Hülsmann 2007

Ce Tome IV traite de La Théorie monétaire

Murray Rothbard se propose, dans cet unique chapitre «monétaire» de son magistral traité, de faire ressortir la spécificité de la monnaie, d'expliquer les déterminants et les variations de son pouvoir d'achat, et de confronter la théorie monétaire ainsi élaborée aux courants d'époque dominants. Devant cet objectif colossal le but recherché est atteint. Le résultat est à tel point satisfaisant que nous sommes véritablement face à un précieux mini-traité de théorie monétaire.

Nikolay Gertchev 2007

Murray Rothbard a reçu son doctorat en sciences économiques de l'Université de Columbia en 1956. Il a été professeur d'économie au Polytechnic Institute of Brooklyn ainsi qu'à l'Université du Nevada. Il est l'auteur de livres importants tels que *America's Great Depression* ; *Man, Economy and State : A Treatise on Economic Principles* ; *Power and Market : Government and the Economy*; *The Panic of 1819: Reactions and Policies*; *For a New Liberty*; *The Ethics of Liberty*; *Conceived in Liberty* (en 4 tomes); *The Logic of Action*; *The History of Economic Thought, an Austrian Perspective*; *A History of Money and banking in the United States*; *The Mystery of Banking* et *La Monnaie et le Gouvernement*.

Prix 12 euros

Institut Charles Coquelin - 2007

Email : edschcoq@noos.fr

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

TOME V

CONTENANT LE CHAPITRE 12

**Préface de Laurent Carnis
Chercheur associé au Centre d'Économie de la Sorbonne**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

TOME V

CONTENANT LE CHAPITRE 12

**Préface de Laurent Carnis
Chercheur associé au Centre d'Économie de la Sorbonne**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Remerciements

Les Editions Charles Coquelin tiennent à remercier Hervé de Quengo pour la traduction et la numérisation de cet ouvrage, ainsi que pour les conseils judicieux qu'il a généreusement fournis.

Elles remercient également le Professeur Guido Hülsmann pour avoir conçu cette édition en cinq tomes et avoir su mobiliser une équipe de jeunes chercheurs pour la réaliser.

Nous remercions également pour leurs préfaces Renaud Fillieule, Maître de Conférence à l'Université de Lille II, Nikolay Gertchev, Economiste à la Commission Européenne de Bruxelles, Laurent Carnis, Chercheur associé au Centre d'Economie de la Sorbonne et Xavier Méra, Chercheur indépendant, Paris ; pour ses relectures et nombreux conseils Guillaume Vuillemeys ; pour sa coordination éditoriale le Professeur Philippe Nataf et pour son autorisation de publication le Mises Institute.

Cet ouvrage est publié par les Editions Charles Coquelin

Dépôt légal du Tome I : 4^{ème} trimestre 2007

I.S.B.N. : 2-915909-15-9

Charles Coquelin (1802-1852)

Surtout connu pour son fameux Dictionnaire de l'Economie Politique, Charles Coquelin a contribué de façon décisive au progrès de la science économique au 19^{ème} siècle.

Né à Dunkerque le 25 novembre 1802, il fait ses études au lycée de Douai et part terminer à Paris ses études de Droit. Avocat inscrit au barreau, il décide de se consacrer à l'Economie Politique. Il écrit deux livres sur l'industrie du lin dans laquelle, à l'instar de J.B. Say, il a travaillé quelques années, Essai sur la filature mécanique du lin et du chanvre (1840) et Un nouveau traité complet de la filature du lin et du chanvre (1846).

Il donne d'excellents articles économiques à une série de revues telles que Les Annales du Commerce, Le Temps, Le Monde, Le Droit, Le Libre Echange, Jacques Bonhomme, La Revue des Deux Mondes et le Journal des Economistes et publie deux autres ouvrages consacrés aux banques, Des banques en France (1840) et Du crédit et des banques (1848). Puis Gilbert Guillaumin lui confie la tâche difficile de diriger l'édition du Dictionnaire de l'Economie Politique.

Sa contribution la plus originale et la plus durable concerne l'analyse de la conjoncture économique. Vingt-quatre ans avant Clément Juglar celui-ci lui succéda au Journal des Economistes, il constate l'aspect « récurrent » et « périodique » des crises commerciales.

Il explique que ces crises à caractère industriel et périodique ne sont pas inhérentes au système du libre marché, mais au contraire qu'elles trouvent leur source dans l'intervention de l'Etat en matière monétaire. En attribuant des privilèges et des monopoles exclusifs à certaines banques, celui-ci perturbe les acteurs économiques par des fluctuations intempestives du crédit bancaire. De là provient le double défaut de la création d'injustices et de l'instabilité conjoncturelle.

Fondé le 3 mars 1984, l'Institut Charles Coquelin a pour but de faire connaître non pas telle ou telle œuvre de cet auteur mais l'ensemble de ses contributions et l'influence considérable qu'elles eurent sur la théorie moderne de la monnaie, du crédit et de la conjoncture. Ses analyses l'amènèrent, dans sa recherche de la prospérité pour tous, à demander le libre-échange, une profonde réforme du droit des sociétés menant à l'extension des investissements, et donc à la croissance économique, ainsi que la suppression des privilèges et monopoles exclusifs freinant et perturbant l'industrie bancaire. Libre-échange, droit des sociétés et liberté d'établissement des banques, telles furent inlassablement ses demandes. Huit ans après sa mort, survenue brutalement le 12 août 1852, elles furent largement adoptées (1859-63) et ouvrirent à la France le progrès économique que la Grande Bretagne connaissait déjà depuis longtemps.

L'Institut Charles Coquelin publiera les ouvrages des principaux économistes antérieurs ou contemporains de Charles Coquelin ainsi que les travaux modernes qui prolongent et complètent ses analyses.

L'Institut remercie à l'avance ceux qui apporteront critiques, commentaires et suggestions.

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/

E-mail : edschcoq@noos.fr (envoi de bons de commande par e-mail sur demande)

Editions Charles Coquelin

Ouvrages déjà parus

Collection Science économique et Liberté

Ludwig von Mises, *La Bureaucratie*, 2003
Jacques de Guenin, *Attac ou l'intoxication de personnes de bonne volonté*, 2004
Gérard Minart, *Jean-Baptiste SAY (1767-1832) Maître et pédagogue de l'Ecole française d'économie politique libérale*, 2005
Henry Hazlitt, *L'économie politique en une leçon*, 2006
Ludwig von Mises, *Les problèmes fondamentaux de l'économie politique*, 2006
Ludwig von Mises, *Politique économique*, 2006
Jacques de Guenin, *Logique du libéralisme*, 2006
Murray Rothbard, *La Monnaie et le gouvernement*, 2006
Ludwig von Mises, *Le Libéralisme*, 2006
Murray N. Rothbard, *L'Homme, l'Economie et l'Etat* (en cinq tomes), 2007
Gérard Minart, Actualité de Jacques Rueff, *Le Plan de redressement 1958: une réussite du libéralisme appliqué*, 2007
Jésus Huerta de Soto *L'Ecole Autrichienne marché et créativité entrepreneuriale* 2007

Collection Débats

Jean-Luc Migué, *Santé publique, santé en danger*, (conçu par l'Institut Turgot), 2005
Florence Guernalec, *Panorama de la pensée unique* 2006

Ouvrages à paraître

Ludwig von Mises, *Le Fondement ultime de la science économique*
Ludwig von Mises, *La théorie de la monnaie et du crédit*
Gustave de Molinari, *Ultima verba*
Boris Brutzkus, *U.R.S.S. terrain d'expériences économiques*
Charles Coquelin, *Les Crises Commerciales*
Ludwig von Mises, *Le Socialisme*
Ludwig von Mises, *L'Action Humaine*
Gustave de Molinari, *Economie de l'Histoire, Théorie de l'Evolution*
Dictionnaire de l'économie politique Edité par Ch. Coquelin et G.Guillaumin

Les Œuvres complètes de Ludwig von Mises

La Théorie de la Monnaie et du Crédit (1924, [1912])

Nation, Etat et Economie (1919)

Le Socialisme (1938, [1922])

***Le Libéralisme* (1964, 1985 [1927])**

Stabilisation monétaire et politique cyclique (1928)

Critique de l'interventionnisme (1929)

***Les Problèmes fondamentaux de l'économie politique* (2006, [1933])**

Les Illusions du protectionnisme et de l'autarcie (1938)

Souvenirs d'Europe (1978, [1940])

L'Interventionnisme (1940)

Le Gouvernement omnipotent (1947, [1944])

***La Bureaucratie* (2003, [1944])**

Le Chaos du planisme (1947)

Notes sur le mouvement coopératif (1947)

L'Action humaine (1985, [1949])

Planifier la liberté et autres essais (1980, [1952])

La Mentalité anti-capitaliste (1956)

Théorie et Histoire (1957)

Les Débuts historiques de l'Ecole économique autrichienne (1962)

Le Fondement ultime de la science économique (1962)

Le Choc des intérêts de groupe et autres essais (1978)

***Politique économique* (2006, [1979])**

Monnaie, méthode et marché (1990)

Liberté économique et interventionnisme (1990)

Les titres en gras indiquent les traductions déjà publiées par les Editions Charles Coquelin

Murray N. ROTHBARD

**L'HOMME
L'ÉCONOMIE
& L'ÉTAT**

**Traduit par
Hervé de Quengo**

**Édition en cinq tomes
sous la direction du Professeur Guido Hülsmann**

TOME V

CONTENANT LE CHAPITRE 12

**Préface de Laurent Carnis
Chercheur associé au Centre d'Économie de la Sorbonne**

**INSTITUT CHARLES COQUELIN
PARIS**

Préface

Le présent tome contient le dernier chapitre du traité de Murray N. Rothbard. L'analyse développée dans les chapitres précédents a montré comment le marché, lorsqu'il fonctionne sans entrave – c'est-à-dire lorsqu'il est libre de toute coercition et de toute violence étatique – permet de satisfaire les parties à l'échange tout en donnant naissance à des expressions institutionnelles particulières telles que l'émergence de la monnaie ou la division du travail. Toutefois, cette étude de l'économie serait bien incomplète si elle n'intégrait pas les interventions étatiques. Ce dernier chapitre propose ainsi une étude systématique des formes que peut prendre l'immixtion de l'État dans les affaires privées des consommateurs et des producteurs. Se dessine alors un État particulièrement nuisible pour la réalisation des plans individuels, un État qui s'avère bien éloigné des clichés traditionnels lui attribuant un rôle salvateur et nécessaire au bon fonctionnement des échanges. *L'Homme, l'Économie et l'État* se distingue donc clairement de la plupart des autres manuels en défendant une approche très critique, voire radicale à l'égard de l'intervention étatique. Ce regard en rupture avec les approches naïves de l'État permet de poser le fonctionnement d'une société *libre* prenant appui sur un marché *libre*, mais également de penser et de théoriser l'intervention publique.

Penser et théoriser l'intervention de l'État

Alors que le fonctionnement du marché *libre* repose sur le consentement des parties à l'échange (contrat, transfert de propriétés légitimement acquises ou produites et des relations pacifiques), l'intervention de l'État implique inévitablement l'introduction de la violence sur le marché. Il s'agit d'une agression dirigée vers l'une ou l'ensemble des parties contractantes. En somme, l'intervention étatique s'oppose au marché libre, elle représente « *la substitution de la coercition aux actions volontaires* », elle est l'expression d'une relation hégémonique. Or l'antinomie

que constitue l'intervention étatique par rapport au marché libre n'implique aucunement de renoncer à une analyse scientifique de celle-ci. Rothbard procède donc à une analyse économique des effets de l'intervention violente de l'État. Sa démarche ne consiste pas à discuter ou à réfléchir aux *motifs* de l'intervention de l'État, mais à en analyser les *conséquences* à partir de la distinction fondamentale entre trois types d'interventions : autistiques, binaires et triangulaires (le « triptyque rothbardien »).

Cette conceptualisation va au-delà de l'approche autrichienne traditionnelle qui s'intéressait soit aux effets de l'intervention publique soit aux structures institutionnelles auxquelles elles étaient adossées.¹ Rothbard rompt également avec l'approche conventionnelle de l'économie publique qui travaille à la justification de l'intervention de l'État en l'adossant aux échecs de marché. En effet, il met en évidence la logique commune à certaines interventions et démontre leurs effets néfastes.

L'intervention autistique consiste en l'exercice d'une coercition à l'encontre d'un agent sans qu'il y ait pour autant de transfert de biens ou de services au bénéfice d'un autre agent. L'action d'un seul agent est concernée : celui-ci agit sous la contrainte. La prohibition de certaines pratiques (consommation d'alcool, de tabac ou de drogue), l'obligation de respecter certaines législations (durée légale du travail, travail dominical, nuisance sonore...) constituent des exemples d'intervention autistique parmi d'autres. Cette intervention publique « brutale » consiste ni plus ni moins à empêcher la réalisation de plans individuels et à réduire la satisfaction des individus.

L'intervention binaire, autre forme que peut prendre l'immixtion étatique, se caractérise par l'obligation de procéder à une transaction ou un transfert au profit d'un agent bénéficiaire au détriment de la partie lésée. Deux catégories d'agents sont donc concernées, le bénéficiaire et le contributeur. L'impôt est versé par le contribuable au profit du destinataire du transfert public. La conscription représente un *transfert forcé* de temps de travail du conscrit à l'organisation étatique.

Enfin, *l'intervention triangulaire* implique une relation hégémonique supervisée par l'État, qui associe deux contractants. Le loueur se voit imposer un prix plafond pour la location de son logement au profit du locataire. Le contrôle des prix de l'énergie, des tarifs postaux, le salaire minimum constituent autant d'exemples contemporains de relations hégémoniques de type triangulaire.

¹ Voir Ludwig von Mises, *Interventionism : An Economic Analysis* (Irvington-on-Hudson : Foundation for Economic Education, 1998 [1940]) ; idem, *Critique of Interventionism* (Irvington-on-Hudson : Foundation for Economic Education, 1996 [1977]).

De la supériorité des échanges pacifiques à la supériorité du marché libre

L'approche de Rothbard permet certes dans un premier temps de catégoriser systématiquement l'intervention étatique, mais démontre également a priori et a posteriori la supériorité du marché *libre* sur les interventions de l'État.

A priori, les échanges pacifiques permettent la réalisation des plans les plus urgents pour chaque contractant. Chaque partie anticipe ainsi une amélioration de sa position. L'action entreprise consiste en la recherche d'une situation plus favorable que celle dans laquelle l'individu se situait avant la réalisation de celle-ci. Au niveau sociétal, la satisfaction des agents s'en trouve augmentée. A contrario, toute immixtion violente dans la réalisation des plans individuels conduit inévitablement à une situation moins favorable pour au moins l'un des agents.² Ainsi, l'effet total ou sociétal est incertain, puisque aucune comparaison interindividuelle n'est possible.³ Les gains de l'un se font au détriment de l'autre. Le résultat de l'intervention étatique s'avère ainsi inférieur à celui qui aurait été obtenu par des échanges pacifiques.

A posteriori, la supériorité du marché sur les pratiques hégémoniques s'en trouve également vérifiée. Certes, la possibilité de commettre des erreurs subsiste et certaines anticipations peuvent ne pas être réalisées. Cependant, le mécanisme des prix et du profit limite la récurrence de ces erreurs et en circonscrit l'importance.

Les mécanismes de marché incitent ainsi les entrepreneurs à satisfaire les consommateurs, à allouer les ressources aux usages les plus urgents et à réaliser la plupart des anticipations. Et si tel n'est pas le cas, les entrepreneurs prendraient le risque d'être exclus du marché ou de faire faillite. Pour Rothbard, la supériorité du marché apparaît encore plus évidente a posteriori. En effet, les pratiques hégémoniques ne disposent d'aucun moyen de satisfaire un grand nombre de plans individuels, puisque (1) le transfert des uns se fait au détriment des autres⁴, (2) l'absence

² L'immixtion violente comprend également des actions de particuliers (délinquants, criminels etc.). La violence étatique reste cependant la plus répandue.

³ Voir M.N. Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economic » dans *The Logic Of Action One : Method, Money, and The Austrian School* (Cheltenham : Edward Elgar, 1997 [1956]), pp. 211-254 ; traduction française dans M.N. Rothbard, *Économistes et charlatans* (Paris : Les Belles Lettres, 1991), chap. 1.

⁴ Ainsi, la typologie de Rothbard des perdants nets et des gagnants nets liés à la taxation pourrait être étendue à l'ensemble des interventions publiques. L'intervention étatique ne serait alors qu'une modalité de transferts de ressources d'agents vers d'autres.

du mécanisme des prix et du profit empêche la correction des erreurs et (3) l'intervention hégémonique de l'État conduit à des pertes que subiront également les promoteurs de ces actions. En somme, l'intervention étatique annihile les gains initialement attribués et annule les effets pour lesquels elle a été entreprise.

La conceptualisation rothbardienne de l'intervention publique permet donc de disposer d'une approche praxéologique identifiant un dualisme entre d'une part les actions reposant sur le principe hégémonique qui caractérise l'intervention étatique, et d'autre part celles s'adossant au principe de marché. Le principe hégémonique se caractérise par la coercition, l'exploitation d'individus au détriment d'autres, le conflit entre les individus, l'impossibilité et l'absence du calcul économique, la destruction des incitations, la consommation du capital et la diminution du niveau de vie. Le socialisme en constitue une variante extrême, en prenant la forme d'un contrôle complet de l'activité productive et la suppression violente du marché. Par contre, le principe de marché se caractérise par la liberté individuelle, les avantages mutuels, la réalisation des plans les plus urgents, des relations pacifiques, la satisfaction des besoins, la possibilité du calcul économique et l'amélioration des conditions de vie.⁵

L'échec programmé de l'intervention étatique

Les effets de l'interventionnisme constituent un bon révélateur pour identifier les particularités de l'approche de Rothbard et la distinguer de celles des autres manuels de microéconomie.⁶

De toute évidence, il existe un certain consensus parmi les économistes pour mettre en avant que la politique de contrôle des prix conduit à produire des distorsions dans le fonctionnement du marché. La création artificielle de pénuries et l'existence de surproduction apparaissent comme les conséquences traditionnellement identifiées et associées à ces interventions. Au-delà de l'analyse classique d'un mauvais ajustement sur le marché, Rothbard associe à l'interventionnisme des effets connexes sur d'autres marchés et prend en compte l'ensemble de la chaîne des conséquences de ces politiques (apparition de marchés parallèles, fonctionnement dégradé du processus de marché...). En cela, il adopte une vision plus réaliste du fonctionnement de l'économie que

⁵ Nous reprenons ici la dichotomie avancée dans Rothbard, *Power and Market* (2^e éd., Kansas City : Sheed Andrews & McMeel, 1977 [1970]), p. 263.

⁶ Voir Hal A. Varian, *Introduction à la microéconomie* (4^e éd., Bruxelles : De Boeck, 2000) ; Andrew Schotter, *Microéconomie, Une approche contemporaine* (Paris : Vuibert, 1996).

l'approche étriquée de l'équilibre partiel traditionnellement privilégiée. L'intervention dans la formation des prix conduit ainsi à de véritables distorsions dans l'allocation des ressources, dont les effets se diffusent à l'ensemble de l'économie.

L'interventionnisme nuit également pour partie aux agents qu'elle désirait aider. La production d'effets pervers à l'encontre des bénéficiaires potentiels de la politique publique constitue un résultat majeur de l'approche de Rothbard. Ils se cumulent aux effets que subissent les victimes directes de l'intervention. L'approche de Rothbard met en avant l'existence de pertes que subissent des individus. Il se différencie clairement d'une approche présentant une économie désincarnée, où chaque consommateur ressemble à un autre, où le transfert d'une ressource vers un autre se limite à un phénomène physique, et où l'économiste de manière insidieuse exprime ses propres jugements de valeur sous couvert d'une approche dite scientifique. En fait, Rothbard démontre à la fois l'échec programmé de l'interventionnisme public que ne peuvent dissimuler des présentations déshumanisées du fonctionnement de marché. Tout au contraire, le processus de marché repose sur des choix individuels, l'expression de préférences d'individus, qui traduisent à la fois des personnalités, des singularités et des histoires personnelles. En cela, il n'existe pas de « consommateur moyen », de « producteur moyen », dont les satisfactions pourraient être agrégées ou faire l'objet de transferts forcés pour maximiser une quelconque fonction de bien-être social.

Le contrôle de la production produit des effets non moins néfastes, dans la mesure où elle peut conduire à la création d'un marché noir, qui n'est que l'expression d'une réorganisation des échanges volontaires sous une forme dégradée, avec des prix plus élevés, de moindres quantités et des services aux consommateurs de qualité inférieure. Le contrôle public de la production conduit inévitablement à des distorsions, mais également à des effets pervers. Ainsi, l'octroi d'un privilège de production à une ou plusieurs entreprises consiste ni plus ni moins à octroyer une rente de situation, prenant la forme d'un profit de monopole, dont bénéficie l'entreprise élue. Le maintien d'un profit de monopole ne pouvant durer dans le cadre d'un marché libre, du fait de la liberté d'entrée. En cela, les profits de monopole durables révèlent les symptômes d'une intervention publique et ne sont pas le résultat d'un dysfonctionnement du marché. Rothbard inverse ainsi ici les conclusions traditionnelles avancées pour justifier l'intervention des autorités de la concurrence. *« ... les lois antitrust et les poursuites qu'elles entraînent, tout en étant apparemment destinées à combattre le monopole et à promouvoir la concurrence, font en réalité le contraire, car elles pénalisent et répri-*

ment par la force des formes efficaces de structures et d'activité du marché. »⁷

Budget de l'État, taxation et dépenses : une analyse économique originale de l'État

Comme le précise Rothbard, l'intervention binaire se situe au sein même de la nature de l'activité gouvernementale, qui consiste au préalable à prélever par la force des ressources du secteur privé pour les distribuer à des bénéficiaires précis. En somme, il existe des *contributeurs* ou des assujettis et des bénéficiaires ou consommateurs de taxes. Le fonctionnement de l'État s'appuie donc sur un principe coercitif de transfert de ressources entre individus et représente une violation de leurs droits de propriété. Pour reprendre la belle formule énoncée par Bastiat : « *L'État est la grande fiction à travers laquelle chacun essaie de vivre aux dépens des autres.* »⁸

Concernant les effets attribués à la taxation, on retiendra qu'elle conduit à réduire les incitations à s'engager dans une activité productive et à favoriser l'obtention de revenus par la voie coercitive.⁹ La base des producteurs ou des contributeurs s'en trouve réduite pour supporter un nombre de consommateurs de taxes plus important. La taxation conduit aussi à modifier les préférences temporelles des agents, pénalisant ainsi l'épargne et l'investissement. Un autre effet attendu de l'imposition réside dans la modification induite des demandes portées sur les différents biens et services et facteurs de production. En somme, il existe une déformation de la structure des prix relatifs par rapport à ce qu'elle aurait été dans le cadre d'un marché libre. Cette intervention produit des « centres de chaos calculatoire » se propageant progressivement l'ensemble des marchés. La pratique de l'impôt perturbe ainsi la boussole de l'économie de marché que constitue le calcul économique, lequel permet d'allouer les ressources aux besoins les plus valorisés par les consommateurs.

Rothbard démontre aussi l'inanité de la recherche d'un impôt neutre. Celui n'existe tout simplement pas, dans la mesure où il perturbe le système d'allocation des prix relatifs. En fait, parce que l'impôt est simplement un *vol*, l'objectif de neutralité est hors de portée, sauf à renoncer à

⁷ On se reportera à l'excellent ouvrage de Pascal Salin, *La concurrence* (Paris : Presses Universitaires de France, 1995) et plus particulièrement au chapitre 5 intitulé « Vraies et fausses atteintes à la concurrence ».

⁸ Frédéric Bastiat, « L'État » dans *Œuvres complètes*, tome 4 (3^e éd., Paris : Guillaumin, 1873), p. 332.

⁹ Pour une analyse similaire, se reporter à Pascal Salin, *L'arbitraire fiscal – comment sortir de la crise* (Paris : Éditions Slatkine, 1996).

l'arme de la taxation elle-même. Cette assimilation de l'impôt à un vol permet à Rothbard de considérer l'État comme un voleur à grande échelle ou encore une association de malfaiteurs bien organisée. S'exprime ainsi ici une approche libertarienne de l'État, que l'on retrouve dans ses contributions ultérieures.

L'analyse économique de l'État de Rothbard rompt avec l'approche classique, voire naïve de certains auteurs s'inscrivant dans une démarche d'économie du bien-être. Pour les économistes du bien-être (*welfare economists*), l'intervention de l'État se trouve justifiée par l'existence d'effets externes, les indivisibilités et l'importance de coûts fixes pour certaines productions (situation de monopole naturel).¹⁰ Cette analyse économique part du postulat que la solution de l'interventionnisme permet de pallier aux défaillances de marché (*market failures*). Même si le courant des choix publics a conscience des possibilités des défaillances de l'intervention publique ce qui oblige à comparer les alternatives publiques et privées, ce courant rend inévitable l'existence d'un Léviathan et la définition des règles constitutionnelles permettant de régler les conflits.¹¹ L'analyse de Rothbard constitue une critique en règle de l'économie du bien-être, en démontrant les apories d'une telle approche. Il s'agit d'une analyse économique des interventions de l'État et non d'une analyse politique. La réponse aux travaux de l'école des choix publics sera plus tardive entre autres avec la publication de *Power and Market* (1977 [1970]), mais également avec des travaux portant sur l'éthique. Ceci s'explique en partie par le fait que les travaux fondateurs du courant des choix publics ont été publiés pour la première fois la même année. Il reste que la typologie des actions défendues par Rothbard dans cet ouvrage pose une sérieuse remise en question de ce courant. Comment peut-on justifier l'existence d'une organisation par son action de pacification de la société, alors que son financement et son existence nécessitent une violence organisée et à grande échelle ?

Une analyse à front renversé

Le présent chapitre de *L'Homme, l'Économie et l'État* occupe une place particulière dans l'œuvre de Rothbard en raison de l'importance

¹⁰ Voir Xavier Greffe, *Économie des politiques publiques* (Genève : Dalloz, 1994) ; Yves Crozet, *Analyse économique de l'État* (Paris : Armand Collin, 1997) ; François Lévêque, *Économie de la réglementation* (Paris : La Découverte, 1998).

¹¹ Voir James M. Buchanan and Gordon Tullock, *The Calculus of Consent* (Ann Arbor : University of Michigan Press, 1965) ; James M. Buchanan, *Les limites de la liberté, entre l'anarchie et le Léviathan* (Paris : Litec, 1992).

que lui conférerait son auteur, mais aussi par son caractère biographique essentiel pour comprendre l'évolution de sa pensée.

Premièrement, ce chapitre est le seul à avoir été repris et retravaillé dans le cadre d'un autre ouvrage majeur de Rothbard : *Le pouvoir et le marché* (1977 [1970]).¹² Dans la préface de cet ouvrage Rothbard exprime son insatisfaction quant aux développements insuffisants du chapitre 12 de *L'Homme, l'Économie et l'État*. Son nouvel ouvrage comprend donc un chapitre supplémentaire sur la production privée de sécurité. Rothbard désire répondre ainsi à une insuffisance cruciale présente dans sa première étude ayant occulté les conditions économiques de la production de sécurité sur un marché libre. Rothbard défend maintenant la thèse que le marché est capable, par l'intermédiaire d'entrepreneurs, de prendre en charge la production de sécurité. Outre que cette pensée crée une réelle rupture avec la justification traditionnelle de l'intervention de l'État, disposant selon la vulgate wéberienne, du « monopole de la violence légitime », Rothbard souligne que le fonctionnement du marché sur ce type de marché ne diffère pas de celui des autres. En cela, il n'existe plus d'espace d'intervention légitime pour l'État.¹³ *Le pouvoir et le marché* conclut sur un chapitre dédié aux critiques éthiques adressées au marché. En cela, cet ouvrage permet à Rothbard de conceptualiser une société sans État et de répondre aux critiques adressées à une économie fondée sur un marché libre.

La deuxième raison pour laquelle ce chapitre 12 revêt une importance particulière réside dans sa portée biographique pour comprendre l'évolution de la pensée de Rothbard. En effet, il constitue l'annonce ou encore l'amorce d'un nouveau programme de recherche touchant aux questions d'économie politique et de philosophie politique. Alors que les chapitres précédents ont trait au fonctionnement du marché libre, celui-ci se situe quelque peu en décalage en traitant de l'intervention du gouvernement sur ce marché. Il s'agit d'en étudier les modalités d'intervention et ses conséquences sur le fonctionnement du marché libre. Il annonce ainsi une inflexion majeure dans la réflexion de Rothbard : la supériorité économique du fonctionnement du marché sur l'intervention étatique étant démontrée, il convient désormais de ciseler une défense éthique de celui-ci. Outre *Le pouvoir et le marché* (1970) et *Le manifeste libertarien* (1973), son ouvrage *Egalitarianism as a revolt against nature* (1974)¹⁴

¹² Voir la note 5 ci-dessus.

¹³ Il reprend cette idée encore dans un autre ouvrage rédigé dans la même époque : *Le manifeste libertarien*. Voir Murray Rothbard, *For a New Liberty : The Libertarian Manifesto* (San Francisco : Fox and Wilkes, 1996 [1973]).

¹⁴ Voir M.N. Rothbard, *Egalitarianism as A Revolt Against Nature* (Auburn, Ala. : Mises Institute, 2000 [1974]).

regroupe un ensemble d'essais traitant de la nature de l'État, de ses conséquences ou encore des droits de propriété. D'autres travaux seront de la même veine, comme les articles publiés dans *La logique de l'action*.¹⁵ Mais c'est avec la publication de *L'éthique de la liberté* (1982) que Rothbard développera une théorie éthique de la liberté démontrant ainsi à la fois le caractère criminel de l'organisation étatique, tout en démontrant la supériorité la liberté.¹⁶

En somme, Rothbard offre deux angles d'attaque pour défendre le fonctionnement d'un marché libre et pour critiquer l'organisation étatique. Ces travaux se révéleront particulièrement féconds dans la mesure où ils entraîneront dans leur sillage des générations de nouveaux chercheurs. Les travaux du Pr. Block s'inspirent clairement de ses enseignements en mettant en autres l'accent sur l'importance des droits de propriété.¹⁷ Les contributions du Pr. Hoppe s'inscrivent également dans cette tradition rothbardienne, avec notamment des apports essentiels sur l'analyse du socialisme et la propriété privée.¹⁸ Ce dernier suivra M. Rothbard à l'Université de Las Vegas, où il y deviendra professeur, succédant en quelque sorte à son mentor. Le plus grand succès de Rothbard, en partie posthume, reste que ses contributions scientifiques constituent le socle intellectuel qui inspire désormais l'action de nombreux instituts de recherche, comme le *Ludwig Von Mises Institute* aux États-Unis et de nombreux autres instituts européens.

Il reste que Rothbard n'a pas bénéficié de l'estime académique qui lui était due. Il a été sans doute victime de son approche que certains qualifieront de trop radicale. Comment aurait-il pu faire carrière au sein du monde universitaire dont la corporation défend vigoureusement l'idée que l'État constitue *la solution* aux dysfonctionnements du marché alors que son analyse scientifique parvient à la conclusion opposée ?

Quelle que soit la forme de l'intervention étatique, celle-ci conduit à l'émergence de problèmes insolubles pour une société. L'énonciation de conclusions à front renversé représente une dimension importante de l'analyse de Rothbard. Il démontre que l'analyse scientifique doit défier

¹⁵ Voir M.N. Rothbard, *The Logic Of Action Two : Applications and Criticism from the Austrian School* (Cheltenham : Edward Elgar, 1997).

¹⁶ Voir M.N. Rothbard, *The Ethics of Liberty* (2^e éd., New York : New York University Press, 1998 [1982]) ; tr. française : *L'éthique de la liberté* (Paris : Les Belles Lettres, 1991).

¹⁷ Voir Walter Block, *Défendre les indéfendables* (Paris : Les Belles Lettres, 1993).

¹⁸ Voir Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism* (Boston : Kluwer, 1989) ; idem, *The Economics and Ethics of Private Property* (Boston : Kluwer, 1993).

ses propres démons et en particulier ses influences idéologiques. En effet, alors que la conception traditionnelle et volontairement naïve de l'intervention étatique présente le marché libre comme une structure instable et désordonnée à laquelle doit suppléer un agent stabilisateur et salvateur, à savoir l'État, Rothbard associe au marché libre une harmonie des échanges des relations pacifiques, une structure productive spontanée, efficace et prospère – mais qui se trouve perturbée par les interventions de l'État, entraînant des effets chaotiques et pervers. Il propose ni plus ni moins une société fondée sur le respect des droits des individus dont le mot d'ordre serait « laissez-nous produire, échanger et prospérer. »

Laurent Carnis
Paris
Novembre 2007

12

L'économie de l'intervention violente sur le marché

1. Introduction

Jusqu'ici nous avons supposé qu'aucune invasion violente contre la personne ou la propriété ne se produit dans la société ; nous avons fait l'analyse économique de la société libre, du marché libre, où les individus ne traitent entre eux que de manière pacifique, sans jamais avoir recours à la violence. Telle est la construction, le « modèle », du marché parfaitement libre. Et ce modèle, peut-être analysé de manière imparfaite, a constitué le principal sujet d'étude de l'analyse économique au cours de l'histoire de la discipline.

Afin de compléter le tableau économique de notre monde, l'analyse économique doit toutefois être étendue à la nature et aux conséquences des actions et interactions violentes dans la société, comprenant l'intervention sur le marché et l'abolition violente du marché (le « socialisme »). L'analyse économique de l'interventionnisme et du socialisme s'est développée bien plus récemment que celle du marché libre.¹ Dans le présent ouvrage des limitations de place nous empêchent de creuser l'analyse de l'économie de l'interventionnisme autant que nous l'avons fait lors de l'étude de l'économie du marché libre. Mais nos analyses dans le premier domaine sont résumées dans ce dernier chapitre.

¹ Certains économistes, en particulier Edwin Cannan, ont nié que l'analyse économique puisse être appliquée à des actes d'intervention violente. Or, au contraire, l'économie est l'analyse praxéologique des actions humaines, et les interactions violentes sont des formes d'action pouvant être analysées.

L'une des raisons pour lesquelles l'économie a eu tendance à se concentrer sur le marché libre est qu'il s'y pose le problème d'un ordre provenant d'un ensemble d'actions apparemment « archaïque » ou « non planifié ». Nous avons vu qu'en lieu et place de « l'anarchie de la production » qu'un individu peu familier de l'économie pourrait voir dans le marché, il surgit un tableau ordonné, structuré en vue de répondre aux désirs de tous les individus et pourtant éminemment adapté aux conditions changeantes. Nous avons ainsi vu comment les actions libres et volontaires des individus se combinent en une détermination ordonnée de processus apparemment aussi mystérieux que la formation des prix, le revenu, la monnaie, le calcul économique, les pertes et les profits, et la production.

Le fait que chacun, en poursuivant son propre intérêt, fasse avancer les intérêts de tous les autres, est une *conclusion* de l'analyse économique et non une *hypothèse* sur laquelle reposerait l'analyse. De nombreux critiques ont accusé les économistes de « biais » en faveur de l'économie du marché libre. Mais cette conclusion, ou toute autre conclusion de l'économie, ne constitue pas un biais ou un préjugé, mais un *post-jugé* (pour utiliser un terme heureux du professeur E. Merrill Root) — un jugement effectué *après* l'analyse et non avant.² Les préférences personnelles sont en outre totalement séparées de la validité des procédures analytiques. Les préférences personnelles de l'analyste n'ont pas d'intérêt pour la science économique ; ce qui importe, c'est la validité de la méthode elle-même.

2. Typologie de l'intervention

L'intervention est l'intrusion de la force physique agressive dans la société ; elle signifie la substitution de la coercition aux actions volonta-

² Est-il dès lors surprenant que les premiers économistes, tous hommes de foi, se soient émerveillés de leur découverte historique de l'harmonie qui imprègne le marché libre et qu'ils aient eu tendance à attribuer ce bienfait à une « main cachée » ou à une harmonie divine ? Il nous est plus facile de nous moquer de leur enthousiasme que de comprendre qu'il n'enlève rien à la validité de leur analyse.

Des auteurs populaires accusent par exemple l'école « optimiste » française du dix-neuvième siècle de s'être lancée dans une naïve *Harmonielehre* — l'idée mystique d'une harmonie divinement ordonnée. Or cette accusation ignore le fait que les optimistes français se basaient sur l'idée très saine d'« économie du bien-être » selon laquelle les échanges volontaires du marché libre conduisent harmonieusement à un bénéfice pour tout le monde. Voir par exemple About, *Handbook of Social Economy*, pp. 104–112.

res. Il faut se rappeler que, *du point de vue de la praxéologie*, quel individu ou quel groupe utilise cette force ne fait aucune différence ; la nature économique et les conséquences de l'action demeurent les mêmes.

Sur le plan empirique, la grande majorité des interventions sont accomplies par des États, car l'État est la seule organisation de la société qui soit légalement équipée pour faire usage de la violence et parce qu'elle est la seule agence qui tire légalement son revenu d'un prélèvement obligatoire. Il sera par conséquent plus pratique de réserver notre analyse à l'intervention gouvernementale — en gardant cependant à l'esprit que des individus privés peuvent faire usage de la force de manière illégale, ou qu'un gouvernement peut, ouvertement ou secrètement, permettre à des groupes privés favorisés d'employer la violence contre la personne ou la propriété d'autrui.

Quels types d'intervention un individu ou un groupe peut-il entreprendre ? Peu de choses ont été faites, voire rien, jusqu'à présent pour construire une typologie systématique de l'intervention, et les économistes ont simplement analysé des actions apparemment aussi disparates que le contrôle des prix, l'octroi de licences, l'inflation, etc. Nous pouvons cependant classer les interventions en trois grandes catégories. En premier lieu *celui qui intervient*, « l'envahisseur » ou « l'agresseur » — l'individu ou le groupe qui est le premier à utiliser l'intervention violente — peut forcer un sujet individuel à faire ou à ne pas faire certaines choses, quand ces actions n'impliquent directement *que* la personne ou la propriété de l'individu. Bref, l'agresseur peut restreindre l'usage par le sujet de sa propriété. On peut appeler cela une *intervention autistique*, où l'ordre spécifique ne concerne que le sujet lui-même. Deuxièmement, l'agresseur peut imposer un *échange* entre le sujet individuel et lui-même ou le forcer à lui faire un « cadeau ». Nous pouvons appeler cela une *intervention binaire*, car une relation hégémonique s'instaure ici entre deux personnes : l'agresseur et le sujet. Troisièmement, l'envahisseur peut soit forcer soit interdire un échange entre *deux* sujets (les échanges se produisent toujours entre *deux* personnes). Dans ce cas nous avons une *intervention triangulaire*, où une relation hégémonique se crée entre l'envahisseur et une *paire* d'échangistes réels ou potentiels. Toutes ces interventions sont des exemples de relation *hégémonique* (voir le chapitre 2) — la relation de commandement et d'obéissance — par opposition à la relation contractuelle du marché libre, qui est une relation de bénéfices mutuels volontaires.

L'intervention autistique se produit par conséquent lorsque l'agresseur exerce une coercition à l'encontre d'un sujet sans recevoir de bien ou de service en retour. Le simple homicide en est un exemple ; un autre serait l'imposition ou l'interdiction d'un salut, d'un discours ou d'un rite

religieux. Même lorsque celui qui intervient est l'État, en promulguant un décret s'appliquant à tous les membres de la société, le décret est encore en lui-même *autistique*, car les lignes de force rayonnent pour ainsi dire de l'État vers chaque individu. L'intervention binaire, où l'agresseur force le sujet à effectuer un échange ou un don à son bénéficiaire, se retrouve dans la taxation, la conscription et l'obligation de participer à un jury. L'esclavage est un autre exemple d'échange binaire, coercitif, entre le maître et l'esclave.

Comme exemples d'intervention triangulaire, où l'agresseur force ou interdit des échanges entre des groupes constitués d'*autres* individus, on peut citer le contrôle des prix et l'octroi de licences. Avec le premier l'État interdit à deux individus de réaliser un échange au-dessous ou au-dessus d'un certain taux fixé ; les licences interdisent quant à elles à certaines personnes d'effectuer certains échanges avec d'autres. Assez curieusement, les auteurs d'ouvrages d'économie politique n'ont reconnu comme « intervention » que certains cas de cette troisième catégorie. Il est compréhensible que les économistes aient oublié l'intervention autistique car, en réalité, l'économie a peu de choses à dire sur des événements qui se situent en dehors du monde de l'échange monétaire. Il y a bien moins d'excuses à avoir laissé de côté l'intervention binaire.

3. Les effets directs de l'intervention sur l'utilité

En retraçant les effets de l'intervention, nous devons examiner à la fois les conséquences directes et les conséquences indirectes. Premièrement, l'intervention aura des conséquences directes sur les utilités des participants. A l'inverse, lorsque la société est libre et qu'il n'y a pas d'intervention, tout le monde agira toujours de la façon dont il pense qu'elle maximisera son utilité, c'est-à-dire l'élèvera à la position la plus haute possible sur son échelle de valeur. Bref, l'utilité *ex ante* de tous sera « maximisée » (à condition que nous fassions attention de ne pas interpréter l'« utilité » de manière cardinale). Tout échange du marché libre, en fait toute action de la société libre, a lieu parce que les deux parties concernées espèrent en tirer bénéfice. Si nous pouvons utiliser le mot « société » pour décrire le tableau, la liste, de tous les échanges individuels, alors nous pouvons dire que le marché libre maximise l'utilité sociale, car tout le monde y gagne en utilité de par ses actions librement entreprises.³

³ L'étude des conséquences directes concernant l'utilité d'une intervention ou d'une non-intervention relève plus particulièrement du domaine de « l'économie du bien-être ». Pour une critique et un projet de reconstruction de l'économie du

Intervention coercitive, par ailleurs, signifie *en soi* que l'individu ou les individus victimes de la coercition *n'auraient pas fait volontairement ce que l'agresseur les oblige désormais à faire*. La personne qu'on oblige à dire ou à ne pas dire quelque chose, à pratiquer ou à ne pas pratiquer un échange avec l'interventionniste ou une tierce partie, voit le cours de ses actions modifié par la menace de la violence. L'homme soumis à la coercition voit donc *toujours son utilité diminuer suite à l'intervention*, car son action a été modifiée de force par son impact. Dans les interventions autistiques ou binaires les sujets individuels perdent chacun en utilité ; dans les interventions triangulaires au moins un et parfois les deux candidats à l'échange perdent en utilité.

Qui gagne en utilité *ex ante* ? A l'évidence l'interventionniste ; sinon il ne serait pas intervenu. Dans le cas d'une intervention binaire, il y gagne lui-même directement en services ou en biens échangeables aux dépens de son sujet.⁴ Dans le cas des interventions autistiques ou triangulaires, il retire un bien-être psychique à imposer des règlements à d'autres (ou peut-être à offrir un semblant de justification à d'autres interventions binaires).

Au contraire du marché libre, tous les cas d'intervention apportent donc des bénéfices à un groupe *aux dépens* d'un autre groupe. Dans les interventions binaires les bénéfices et les pertes directs sont « tangibles », sous la forme de services ou de biens échangeables ; dans les autres cas les bénéfices directs sont des satisfactions non échangeables pour l'interventionniste et la perte directe est imposée sous la forme d'activités moins satisfaisantes, quand elles ne sont pas franchement pénibles.

Avant le développement de la science économique les gens avaient tendance à penser que l'échange et le marché avantageaient toujours une

bien-être, voir Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics » ; traduction française : « Vers une reconstruction de l'économie du bien-être », chapitre 4 du recueil *Économistes et charlatans* (Paris : Les Belles Lettres, 1991).

⁴ Nous pouvons peut-être noter ici la distinction que fait le sociologue Franz Oppenheimer entre les moyens « économiques » et les moyens « politiques » permettant de satisfaire ses besoins :

« Il existe deux moyens fondamentalement opposés auxquels l'homme, qui a besoin de nourriture, doit recourir en vue d'obtenir les moyens nécessaires pour satisfaire ses désirs. Ce sont le travail et le vol, son propre travail et l'appropriation par la force du travail des autres. [...] Je propose [...] d'appeler « moyens économiques » son propre travail, et l'échange équivalent de son travail contre celui des autres, et de qualifier de « moyens politiques » l'appropriation non payée du travail des autres. [...] L'État est une organisation des moyens politiques. » Oppenheimer, *The State*, pp. 24–27.

partie au détriment de l'autre. C'était la source de l'approche mercantiliste du marché, de ce que Ludwig von Mises a appelé « le sophisme de Montaigne ». L'économie a montré qu'il s'agissait d'une erreur, car sur le marché les deux *parties* de l'échange y gagnent.⁵ Par conséquent, *il ne peut pas y avoir d'exploitation* sur le marché. Mais la thèse d'un conflit d'intérêt inhérent est *vraie* à chaque fois que l'État ou quelqu'un d'autre intervient sur le marché en faisant usage de la force. Car alors l'interventionniste gagne au détriment des sujets qui voient leur utilité diminuer. Sur le marché tout est harmonie. Mais dès que l'intervention entre en scène, un conflit est créé, car chaque individu ou chaque groupe peut participer à une lutte pour se retrouver au final gagnant et non perdant — pour faire partie de l'équipe intervenante, pour ainsi dire, et non de celle des victimes. Et l'institution même de la taxation garantit que certains se retrouveront dans la classe des bénéficiaires nets et d'autres dans celle des perdants nets.⁶ Comme toutes les actions étatiques repo-

⁵ L'une des origines de ce sophisme est l'idée que dans un échange les deux choses échangées sont ou devraient être de valeur « égale » et qu'une « inégalité » en valeur prouverait une « exploitation ». Nous avons vu qu'au contraire tout échange implique une inégalité des valeurs de chaque marchandise entre l'acheteur et le vendeur, et que c'est cette double inégalité des valeurs qui conduit à l'échange. Un exemple d'insistance sur ce sophisme est l'ouvrage bien connu d'Yves Simon, *Philosophy of Democratic Government* (Chicago : University of Chicago Press, 1951), chapitre IV.

⁶ Il est devenu à la mode d'affirmer que John C. Calhoun avait anticipé la doctrine marxiste de l'exploitation de classe, mais en réalité les « classes » de Calhoun étaient des « castes » : des créatures de l'intervention étatique elle-même. Calhoun avait en particulier compris que l'intervention binaire de la taxation devait toujours être dépensée de manière que certaines personnes de la communauté se retrouvent des payeurs nets de taxes tandis que les autres en sont les bénéficiaires nets. Calhoun définissait ces derniers comme la « classe dirigeante », les gouvernants, et les premiers comme les « sujets ». Ainsi :

« Comparativement peu nombreux, les agents et employés du gouvernements constituent la partie de la communauté qui est la bénéficiaire exclusive des rentrées fiscales. [...] Mais comme les bénéficiaires ne constituent qu'une partie de la communauté, il s'ensuit [...] que l'action [du processus fiscal] doit être inégale entre les contribuables et les bénéficiaires du fisc. Il ne pourrait pas en être autrement, à moins que ce qui est collecté auprès de chacun sous la forme de taxes ne lui soit rendu sous la forme d'aides, ce qui rendrait le processus insignifiant et absurde [...]. Il faut nécessairement qu'une partie de la communauté paie davantage en taxes qu'elle ne reçoit en aides, tandis qu'une autre reçoit en aides plus qu'elle ne paie de taxes. Il est dès lors manifeste [...] que les taxes sont en réalité un cadeau pour la partie de la communauté qui reçoit davantage en subventions qu'elle ne paie en taxes, alors que pour celle qui paie plus de taxes qu'elle ne touche de subventions, les taxes sont bel et bien une charge et non un

sent sur l'intervention fondamentalement binaire qu'est la taxation, il s'ensuit qu'aucune action de l'État ne peut accroître l'utilité sociale, c'est-à-dire augmenter l'utilité de tous les individus concernés.⁷

Une objection courante à la conclusion suivant laquelle le marché libre, au contraire de l'intervention, accroît l'utilité de tous les individus de la société, consiste à attirer l'attention sur le destin de l'entrepreneur dont le produit devient soudainement obsolète. Prenons par exemple le fabricant de buggys qui doit faire face au transfert de la demande du public des buggys vers les automobiles. Ne perd-il pas, *lui*, en utilité, en raison de l'action du libre marché ? Il faut cependant comprendre que nous ne nous intéressons qu'aux utilités *démontrées* par l'action du fabricant.⁸ Lors de la première période, lorsque les consommateurs demandaient des buggys, ainsi qu'au cours de la seconde, quand ils se sont portés sur les autos, il agit de façon à maximiser son utilité sur le marché libre. Le fait que rétrospectivement il préfère les résultats de la première période peuvent constituer des données intéressantes pour l'historien mais n'ont aucun intérêt pour le théoricien de l'économie. Le fabricant ne vit en effet *plus* dans la première période. Il vit toujours dans la situation *présente* et avec les échelles de valeur présentes de ses contemporains. Les échanges volontaires, pour toute période donnée, augmenteront l'utilité de tous et maximiseront donc l'utilité sociale. Le fabricant de buggys ne peut pas restaurer les conditions ou les résultats de la première période à moins de faire usage de la force contre les autres pour les

cadeau. Cette conséquence est inévitable. Elle résulte de la nature du procédé, que les taxes soient proportionnelles ou non. [...]

Dès lors le résultat inévitable de l'action fiscale inégale de la part du gouvernement est de diviser la communauté en deux grandes classes : l'une constituée de ceux qui, en réalité, paient les taxes et qui doivent bien sûr supporter à eux seuls le poids du gouvernement ; et l'autre, constituée de ceux qui sont les bénéficiaires des rentrées fiscales par le biais des subventions et qui, en réalité, sont soutenus par le gouvernement ; [...] l'effet est de les mettre dans une situation antagoniste vis-à-vis de l'action fiscale du gouvernement [...]. Car plus les taxes et les subventions sont fortes, plus le gain de l'une et la perte de l'autre seront grands, et *vice versa*. [...] » John C. Calhoun, *A Disquisition on Government* (New York : Liberal Arts Press, 1953), pp. 16–18.

⁷ Voir Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics ». Pour une analyse de l'action étatique, voir Gustave de Molinari, *Esquisse de l'organisation politique et économique de la société future*.

⁸ Nous avons vu plus haut que la praxéologie ne peut traiter que des utilités déduites des actions concrètes des êtres humains. Nous avons appelé ailleurs ce concept « préférence démontrée » et avons retracé son histoire, en offrant une critique des concepts concurrents. Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics », pp. 224 et suivantes.

obliger à effectuer certains échanges. Mais dans ce cas l'utilité sociale ne pourrait plus être maximisée en raison de cet acte d'invasion.

Tout comme certains auteurs ont essayé de nier la nature volontaire et les bénéfices mutuels de l'échange, d'autres ont tenté d'attribuer une qualité volontaire aux actions de l'État. Cette tentative s'est généralement basée sur l'idée qu'il existerait une entité nommée « société », qui endosserait et soutiendrait de bon cœur ces actes et que cela *signifierait* d'une certaine manière un soutien universel, ou enfin que d'une certaine façon, au fin fond des choses, même l'opposition minoritaire soutiendrait les actes de l'État. A partir de ces hypothèses fallacieuses ils concluent que l'État pourrait accroître l'utilité sociale au moins aussi bien que le marché.^{9,10}

Ayant décrit l'unanimité et l'harmonie du marché libre, ainsi que le conflit et les pertes d'utilité générés par l'intervention, demandons-nous ce qui se passe lorsque le gouvernement est utilisé pour s'opposer aux interventions de criminels privés sur le marché — c'est-à-dire d'individus privés imposant des échanges forcés. On a demandé : Cette fonction de « police » n'est-elle pas un acte d'intervention et le libre marché ne dépend-il pas lui-même nécessairement d'un « cadre » où existe une telle intervention ? Et l'existence du marché libre ne nécessite-t-elle pas par conséquent une perte d'utilité pour les criminels qui sont punis par le gouvernement.¹¹ Premièrement, nous devons nous rap-

⁹ Pour une critique de la première hypothèse, voir Murray N. Rothbard, « The Mantle of Science » dans *Scientism and Values*, édité par Helmut Schoeck et James W. Wiggins (Princeton, N.J. : D. Van Nostrand, 1960) ; sur le second argument, voir « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Reconstruction », pp. 256 et suivantes ; traductions françaises : « Les oripeaux de la science » et « Vers une reconstruction de l'économie du bien-être », respectivement chapitres 1 et 4 du recueil *Économistes et charlatans*.

¹⁰ Les réflexions de Schumpeter sur le sophisme consistant à attribuer une nature volontaire à l'État méritent d'être prises en compte :

« [...] à partir du moment où les rentes féodales des princes ont cessé de jouer un rôle financier important, l'État a vécu sur des revenus qui, étant produits dans le secteur privé pour des fins privées, ont dû être détournés de ces emplois par la puissance publique. (La théorie qui assimile les impôts à des cotisations de cercles ou à l'achat des services, par exemple, d'un médecin, prouve seulement combien cette branche des sciences sociales reste encore étrangère à l'application des méthodes scientifiques.) » Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, p. 198 et note de la même page ; tr ; française *Capitalisme, socialisme et démocratie* (Paris : Payot, 1967), p. 274 et note de la page 274.

¹¹ Je suis profondément reconnaissant au professeur Ludwig M. Lachmann, M. L.D. Goldblatt, et d'autres membres du séminaire d'économie du professeur Lachmann à l'Université de Witwatersrand (Afrique du Sud), pour avoir soulevé

perler que le marché purement libre est un ensemble d'échanges volontaires entre plusieurs groupes de deux individus. S'il n'y a pas de menaces d'intervention criminelle sur ce marché — par exemple parce que tout le monde se sent obligé de respecter la propriété privée des autres — aucun « cadre » de contre-intervention n'est nécessaire. La fonction de « police » est donc uniquement un problème dérivé secondaire et non une condition préalable au libre marché.

Deuxièmement, si des gouvernements — ou des agences privées, d'ailleurs — sont utilisés pour combattre et s'opposer à l'intervention des criminels dans la société, il est bien sûr évident que cette lutte impose des pertes d'utilité aux criminels. Mais ces actes de défense peuvent difficilement être qualifiés « d'intervention » au sens que nous donnons à ce mot. En effet les pertes d'utilité ne sont imposés qu'à des individus qui, à leur tour, ont essayé d'imposer des pertes d'utilité à de paisibles citoyens. En résumé la force employée par les agences de police pour défendre la liberté individuelle — c'est-à-dire pour défendre la personne et la propriété des citoyens — est purement une force *inhibitrice* : c'est une *contre-intervention* face à la véritable intervention initiale. Alors qu'une telle contre-action ne peut pas maximiser « l'utilité sociale » — l'utilité de *tous les individus* de la société impliqués dans des actions interpersonnelles — elle maximise *bel et bien* l'utilité des *non criminels*, c'est-à-dire de ceux qui maximisent pacifiquement leur propre utilité sans infliger de pertes aux autres. Si ces agences de défense faisaient parfaitement leur travail et éliminaient toutes les interventions, alors leur existence serait parfaitement compatible avec la maximisation de l'utilité sociale.

4. L'utilité *Ex Post* : Marché libre et gouvernement

Nous avons donc vu que les individus maximisent leur utilité *ex ante* sur le marché et qu'ils ne peuvent pas le faire quand il y a intervention, car alors celui qui intervient ne gagne en utilité qu'au prix d'une perte d'utilité démontrée de son sujet. Mais qu'en est-il de l'utilité *ex post* ? Les gens peuvent *s'attendre* à être gagnants lorsqu'ils prennent des décisions, mais les résultats leur apportent-ils *vraiment* des bénéfices ? Quel est le bilan du marché libre et de l'intervention quand on les compare après avoir emprunté le chemin qui mène d'*ante* à *post* ?

Pour le marché libre la réponse est qu'il est construit de façon à réduire l'erreur au minimum. Il existe tout d'abord un test rapide, très pré-

ces questions dans leur discussion de mon article « Reconstruction » cité plus haut.

cis et facilement compréhensible qui dit à l'entrepreneur, et aussi à celui qui touche un revenu, s'ils connaissent le succès ou l'échec en essayant de satisfaire les désirs du consommateur. Pour l'entrepreneur, qui effectue la majeure partie du travail d'ajustement aux désirs fluctuants et incertains du consommateur, le test est particulièrement rapide et sûr — il s'agit des pertes et des profits. Des profits importants sont le signal qu'il est sur la bonne voie, des pertes qu'il est sur le mauvais chemin. Les pertes et les profits stimulent les ajustements rapides aux demandes des consommateurs ; au même moment ils ont pour fonction de retirer l'argent des mains des entrepreneurs inefficaces pour le mettre entre celles des bons entrepreneurs. Le fait que ces derniers prospèrent et augmentent leur capital et que les mauvais soient éliminés garantit un ajustement toujours plus harmonieux du marché aux conditions changeantes. De même, dans une moindre mesure, les facteurs du sol et du travail se déplacent en fonction du désir de revenus plus élevés de la part de leurs propriétaires et les facteurs ayant la plus grande valeur sont récompensés en conséquence.

Les consommateurs eux aussi prennent des risques entrepreneuriaux sur le marché. De nombreux critiques du marché, tout en étant prêts à concéder l'*expertise* des capitalistes-entrepreneurs, se plaignent de l'ignorance prédominante des consommateurs, qui les empêche de réaliser *ex post* les bénéfices qu'ils anticipaient *ex ante*. De manière typique Wesley C. Mitchell a intitulé l'un de ses célèbres essais : « L'art rétrograde de dépenser de l'argent ». Le professeur Mises a vivement souligné le paradoxe des interventionnistes qui insistent sur le fait que les consommateurs sont trop ignorants ou trop incompetents pour acheter des produits de manière intelligente, alors qu'ils chantent en même temps les vertus de la démocratie, où ces mêmes gens votent pour ou contre des politiciens qu'ils ne connaissent pas et sur des politiques qu'ils comprennent à peine. Pour le dire autrement, les partisans de l'intervention supposent que les individus ne sont pas compétents pour gérer leurs propres affaires, ou pour louer les services d'experts pouvant les conseiller, mais supposent aussi que ces mêmes individus *sont* compétents pour déposer dans l'urne un bulletin de vote en faveur de ces experts. Ils font de plus l'hypothèse que la masse des consommateurs prétendument incompetents *sont* compétents pour choisir non seulement ceux qui les gouverneront eux, mais aussi ceux qui gouverneront les individus *compétents* de la société. Et pourtant ces hypothèses absurdes et

contradictaires sont au cœur même de tout programme d'intervention « démocratique » dans les affaires des gens.¹²

En fait, la vérité est exactement à l'opposé de cette idéologie populaire. Les consommateurs ne sont certainement pas omniscients mais ils disposent de tests directs leur permettant d'acquérir et de vérifier leurs connaissances. S'ils achètent une certaine marque d'aliments pour le petit-déjeuner et qu'ils ne l'aiment pas, ils ne l'achèteront plus par la suite. S'ils achètent un certain type d'automobile et apprécient ses performances, ils en rachèteront une du même type. Et dans les deux cas ils feront part à leurs amis de ce nouveau savoir. D'autres consommateurs soutiennent des organisations produisant des études de marché, qui les conseillent et les mettent en garde à l'avance. Mais dans tous les cas les consommateurs disposent du test direct des résultats pour les guider. Et l'entreprise qui a satisfait les consommateurs croît et prospère, bénéficiant ainsi d'une « bonne réputation » alors que la firme qui n'arrive pas à les satisfaire fait faillite.¹³

A l'inverse, voter en faveur de politiciens ou de politiques publiques est une chose totalement différente. Il n'existe dans ce cas aucun test direct du succès ou de l'échec, il n'y a ni profits et pertes ni consommation donnant ou non satisfaction. Afin de comprendre les conséquences, et plus particulièrement les conséquences catallactiques indirectes, des décisions gouvernementales, il est nécessaire de comprendre des chaînes de raisonnement praxéologiques complexes. Très peu d'électeurs ont la capacité ou la volonté de suivre de tels raisonnements, et encore moins, comme le souligne Schumpeter, dans le domaine politique. En effet, la très faible influence que peut avoir chacun sur le résultat, ainsi que l'éloignement apparent des actions entreprises, ne donne pas envie aux gens de s'intéresser aux problèmes ou aux débats politiques.¹⁴ En l'absence de test direct du succès ou de l'échec, l'électeur tend à se tourner non pas vers les politiciens dont les politiques ont les plus grandes chances de succès mais vers ceux qui parviennent le mieux à « vendre » leur

¹² Ces contradictions ne disparaissent pas lorsque l'on abandonne la démocratie en faveur de la dictature. Car même si la masse du public ne vote pas dans une dictature, elle doit cependant consentir au règne du dictateur et des experts qu'il a choisis, et il faut toujours lui supposer une compétence particulière dans la sphère *politique*, même si on le fait pas pour les autres sphères de la vie de tous les jours.

¹³ Voir Rothbard, « Mises' *Human Action* : Comment », pp. 383–384. Voir également George H. Hildebrand, « Consumer Sovereignty in Modern Times » *American Economic Review, Papers and Proceedings* (mai 1951), p. 26.

¹⁴ Cf. l'excellente analyse de l'opposition entre la vie de tous les jours et la politique dans Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, pp. 258–260.

talent de propagande. Sans maîtrise des chaînes de déduction logique, l'électeur moyen ne sera jamais capable de discerner les erreurs commises par son dirigeant. En empruntant un exemple de la dernière patrie du présent chapitre, supposons que le gouvernement augmente la masse monétaire, entraînant par là une hausse inévitable des prix. Le gouvernement peut mettre la hausse des prix sur le dos de méchants spéculateurs ou de contrebandiers étrangers : si le peuple ne connaît pas l'économie, il ne pourra pas voir les sophismes de l'argumentaire du dirigeant.

Il est curieux, une fois de plus, que les auteurs qui se plaignent le plus des ruses et des mensonges de la publicité n'appliquent jamais leur critique au seul domaine où il est véritablement pertinent : la propagande des politiciens. Comme le dit Schumpeter :

L'image de la plus belle fille du monde sera, à la longue, impuissante à maintenir les ventes d'une mauvaise cigarette — mais il n'existe pas de garde-fou aussi solide dans le cas des choix politiques. Beaucoup de décisions gouvernementales d'une importance capitale sont d'une nature telle que le public ne peut en faire l'expérience à loisir et à bon compte. D'ailleurs, à supposer même que de telles expériences soient réalisables, elles ne permettraient pas, en règle générale, au public de se former aussi facilement une opinion que dans le cas de la cigarette, car l'interprétation de leurs résultats serait beaucoup plus malaisée.¹⁵

George J. Schuller, en essayant de réfuter cet argument, a protesté que : « des raisonnements complexes sont nécessaires pour permettre aux consommateurs de choisir intelligemment une automobile ou un poste de télévision ». ¹⁶ Mais un tel savoir n'est *pas* nécessaire : ce qui compte est que les consommateurs aient toujours sous la main un test simple et pragmatique du succès : le produit marche-t-il bien oui ou non ? En matière de problèmes d'économie publique, il n'y a pas de test de ce genre, car personne ne peut savoir si une politique donnée a « marché » et pas sans connaître le raisonnement *a priori* de l'économie.

On peut objecter qu'alors que l'électeur moyen peut ne pas être compétent pour décider de *questions* nécessitant de longs raisonnements praxéologiques, il *est* compétent pour choisir les *experts* — les politiciens — qui décideront de ces questions, tout comme l'individu peut choisir son propre conseiller-expert privé dans de nombreux domaines. Mais le problème crucial est précisément qu'avec le gouvernement l'individu ne dispose pas du test direct et personnel du succès ou de l'échec de l'expert embauché, comme il l'a sur le marché. Sur le marché les in-

¹⁵ *Ibid.*, p. 263.

¹⁶ Schuller, « Rejoinder », p. 189.

dividus tendent à accorder leur confiance aux experts dont les conseils donnent le plus de succès. Les bons médecins et les bons avocats sont récompensés dans une économie de marché, alors que les mauvais échouent ; l'expert embauché de manière privée prospère en proportion de ses compétences. Avec le gouvernement, au contraire, le succès de l'expert n'est pas soumis au test du marché. Comme il n'y pas de test direct pour le gouvernement et, de fait, très peu ou pas du tout de relations ou contacts personnels entre le politicien ou l'expert et l'électeur, ce dernier n'a aucun moyen à sa disposition pour juger de la véritable *expertise* de l'homme auquel il accorde ses suffrages. En réalité, l'électeur connaît des difficultés encore plus grandes avec le mode d'élection moderne, qui ne porte sur aucun sujet précis et qui oppose des candidats qui sont d'accord sur les questions fondamentales, qu'il ne l'est lorsqu'il doit voter sur des questions bien définies. Car les questions *sont* après tout susceptibles de faire l'objet d'un raisonnement : l'électeur *peut*, s'il le souhaite et s'il en a la capacité, se renseigner et décider sur ce qu'on lui demande. Mais que peut donc savoir un électeur, serait-il le plus intelligent, sur la véritable *expertise* ou sur l'exacte compétence des différents candidats, et plus particulièrement lorsque les élections ne portent sur aucun sujet important ? La seule chose sur laquelle l'électeur puisse se rabattre pour prendre sa décision, c'est la « personnalité » purement extérieure et vantée des candidats, sur leurs sourires charmeurs, etc. Il en résulte qu'un vote portant uniquement sur des candidats sera nécessairement moins rationnel qu'un vote portant sur les questions elles-mêmes.

Non seulement il manque au gouvernement un test performant permettant de choisir les bons experts, non seulement l'électeur est nécessairement plus ignorant que le consommateur, mais le gouvernement lui-même possède d'autres mécanismes inhérents qui le poussent à des choix malheureux concernant les experts et les fonctionnaires. Le premier point est que le politicien et l'expert du gouvernement obtiennent leurs revenus d'un prélèvement obligatoire payé par les habitants et non de services achetés volontairement sur le marché. Ces fonctionnaires ne sont donc nullement incités à se *soucier* de servir le public convenablement et de manière compétente. De plus, la montée des échelons des « plus capables » s'applique en matière de gouvernement comme elle s'applique pour le marché, mais le critère du « plus capable » y a un sens très différent. Sur le marché les plus capables sont ceux qui arrivent le mieux à servir les consommateurs. En matière de gouvernement les plus capables sont (1) ceux qui arrivent le mieux à exercer la coercition, (2) pour les fonctionnaires et bureaucrates, ceux qui parviennent le mieux à

s'insinuer dans les bonnes grâces des politiciens importants ou (3) pour les politiciens, ceux qui sont les plus habiles à plaire aux électeurs.¹⁷

Une autre divergence critique entre l'action marchande et le vote démocratique est la suivante : l'électeur ne dispose, par exemple que d'un cent-millionième du pouvoir de choisir ses dirigeants potentiels, qui de leur côté prendront des décisions le concernant et ce sans contrôle jusqu'à l'élection suivante. L'individu agissant sur le marché dispose du pouvoir souverain et absolu de prendre des décisions portant sur sa propriété et non d'un cent-millionième de lointain pouvoir. En outre, l'individu démontre continuellement ses choix concernant l'achat ou le refus d'achat, la vente ou le refus de vente, en prenant des décisions absolues vis-à-vis de ce qu'il possède. L'électeur, en votant pour un certain candidat, ne démontre qu'une préférence relative pour ce dernier vis-à-vis d'un ou de deux autres dirigeants potentiels — et il doit le faire, ne l'oublions pas, dans le cadre d'une loi coercitive qui veut, qu'il participe ou non au vote, que l'un de ces hommes soit son dirigeant pour les années suivantes. (Nous ne devons pas non plus oublier qu'avec un scrutin à bulletin secret l'électeur ne peut même pas démontrer cette préférence contrainte et limitée.)

On pourrait objecter que l'actionnaire qui vote dans une société commerciale connaît des difficultés similaires. Mais ce n'est pas le cas. En dehors du point crucial que la société n'a pas obtenu ses fonds par une taxe obligatoire, l'actionnaire a encore un pouvoir absolu sur sa propre propriété, pouvant vendre ses actions sur le marché, ce que l'électeur ne peut clairement pas faire dans une démocratie. De plus l'actionnaire dispose dans la société commerciale d'un pouvoir électoral proportionnel à sa part dans les actifs communs.¹⁸

Ainsi, nous voyons que le marché libre possède un mécanisme harmonieux, efficace pour faire passer l'utilité anticipée, *ex ante*, au stade de la réalisation *ex post*. L'économie de marché maximise toujours l'utilité sociale *ex ante* ; et elle tend aussi toujours à maximiser l'utilité sociale *ex post*. Le champ de l'action politique, c'est-à-dire le domaine

¹⁷ Nous pourrions dire que cette idée sous-tend le fameux chapitre de F.A. Hayek « Why the Worst Get on Top » [littéralement « Pourquoi les pires parviennent au sommet », traduit dans l'édition française par « La sélection par le bas »] dans *The Road to Serfdom* (Chicago : University of Chicago Press, 1944), chapitre X [*La Route de la servitude*, Librairie de Médecis, 1946, réédition Quadrige, P.U.F., 1993]. Voir aussi la récente et brève analyse de Jack Hirshleifer, « Capitalist Ethics—Tough or Soft? » *Journal of Law and Economics* (octobre 1959), p. 118.

¹⁸ Cf. l'intéressante définition de la « démocratie » dans Heath, *Citadel, Market, and Altar*, p. 234.

où se produit la majeure partie de l'intervention, ne possède au contraire aucun mécanisme de ce genre. En fait le processus politique tend inévitablement à retarder et à contrecarrer la réalisation des gains attendus. De la sorte la divergence entre les résultats *ex post* entre le marché libre et l'intervention est encore plus grande que celle qui porte sur l'utilité anticipée *ex ante*. En réalité la divergence est encore plus forte que nous ne l'avons montré. En effet, à mesure que nous analyserons les conséquences *indirectes* de l'intervention dans la suite du chapitre, nous verrons que dans chaque cas les conséquences de l'intervention la feront apparaître sous un angle encore plus défavorable aux yeux de bon nombre de ses partisans initiaux. Nous verrons ainsi que la conséquence indirecte d'un contrôle des prix est d'entraîner des pénuries inattendues du produit. *Ex post*, beaucoup d'interventionnistes eux-mêmes auront la sensation d'avoir perdu et non gagné en utilité.

En résumé, l'économie de marché est toujours avantageuse et elle maximise l'utilité sociale *ex ante* ; elle tend aussi en faire de même *ex post* car elle contient un mécanisme efficace pour convertir rapidement les anticipations en réalisations. Avec l'intervention un groupe gagne directement aux dépens d'un autre, et par conséquent l'utilité sociale n'est pas maximisée ni même accrue ; il n'existe pas de mécanisme pour traduire promptement une anticipation en réalité, bien au contraire. Enfin, comme nous allons le voir, les conséquences indirectes de l'intervention conduiront bon nombre des partisans de l'intervention à *perdre* eux-mêmes de l'utilité *ex post*. La suite du présent chapitre décrit la nature et les conséquences *indirectes* de diverses formes d'intervention.

5. L'intervention triangulaire : le contrôle des prix

Une intervention triangulaire a lieu lorsqu'un intervenant oblige deux personnes à se livrer à un échange ou leur interdit d'en effectuer un. La coercition peut être imposée sur les termes de l'échange, sur la nature de l'un des deux produits échangés (ou des deux), ou sur les gens qui pratiquent l'échange. Le premier type d'intervention triangulaire est appelée *contrôle des prix*, parce qu'il porte spécifiquement sur les termes, c'est-à-dire les prix, suivant lesquels se fait l'échange ; le second peut être appelé *contrôle de la production*, car il traite spécifiquement de la nature du produit ou du producteur. Comme exemple de contrôle des prix on peut citer un décret du gouvernement selon lequel personne ne peut acheter ou vendre un certain produit à plus (ou moins) de X onces d'or la livre ; un exemple de contrôle de la production est l'interdiction de la

vente de ce produit ou l'interdiction de sa vente sauf par certaines personnes sélectionnées par le gouvernement. Il est clair que les deux formes de contrôle ont diverses répercussions sur le prix et la nature du produit.

Un contrôle des prix peut être effectif ou non. Il ne sera effectif que si la réglementation a un effet sur le prix du marché. Ainsi, si les automobiles se vendent à 100 onces d'or sur le marché et que le gouvernement décrète qu'aucune auto ne sera vendue à plus de 300 onces, sous peine d'une punition infligée aux contrevenants, le décret est sur le moment purement théorique et sans portée.¹⁹ Cependant, si un client souhaitait commander une automobile spéciale pour laquelle le vendeur ferait payer plus de 300 onces, alors la réglementation deviendrait à ce moment effective et modifierait les transactions par rapport à ce qu'elles auraient été sur un marché libre.

Il y a deux types de contrôle des prix effectifs : le contrôle de prix *maximums*, qui interdit tout échange d'un bien au-dessus d'un certain prix, le prix contrôlé étant *inférieur* au prix d'équilibre du marché ; et le contrôle de prix *minimums*, interdisant les échanges en dessous d'un certain prix, ce dernier étant fixé *au-dessus* du prix d'équilibre du marché. La figure 83 montre les courbes d'offre et de demande d'un bien soumis à un contrôle des prix maximums : *DD* et *SS* représentent les courbes de demande et d'offre du bien. *FP* est le prix d'équilibre qui s'établit sur le marché. Supposons que le gouvernement impose un contrôle des prix maximums à *OC*, prix au-dessus duquel la vente est illégale. Avec ce contrôle des prix le marché n'est plus en équilibre et la quantité demandée dépasse de *AB* la quantité offerte. On a créé de cette façon une pénurie artificielle pour le bien en question. Dans toute pénurie les consommateurs courent acheter des biens qui ne sont pas disponibles au prix en vigueur. Certains doivent s'en passer, d'autres doivent s'adresser au marché dénoncé comme illégal ou « noir », en payant une prime de risque liée à la punition qu'encourent désormais les vendeurs. La caractéristique principale d'un prix maximum est la queue, la « file d'attente » interminable pour des biens en quantité insuffisante pour satisfaire les gens au bout de la queue. Toutes sortes de subterfuges sont inventées par les gens cherchant désespérément à équilibrer l'offre et la demande comme le faisait autrefois le marché. Les « dessous de table », les pots-de-vin, le

¹⁹ Bien sûr, même un contrôle triangulaire totalement théorique est susceptible d'accroître la bureaucratie gouvernementale responsable de la question et d'accroître par conséquent la quantité totale d'intervention *binnaire* à l'encontre du contribuable. Il en sera dit davantage à ce sujet plus loin.

favoritisme envers les vieux clients, etc. sont les traits inévitables d'un marché prisonnier d'un prix maximum.²⁰

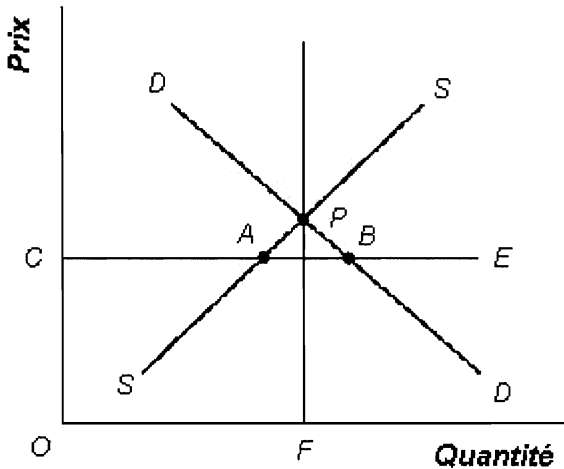


Figure 83 : L'effet d'un contrôle des prix maximums

Il faut noter que même si le stock d'un bien est figé pour le futur prévisible et que la courbe d'offre est verticale, cette pénurie artificielle se développera encore et que toutes ces conséquences s'ensuivront. Plus l'offre est « élastique », c'est-à-dire plus les ressources quittent la production, plus la pénurie sera aggravée, *ceteris paribus*. Les firmes qui quittent la production sont celles qui se situent le plus près de la marge. Si le contrôle des prix est « sélectif », c'est-à-dire imposé à un seul ou quelques produits, l'économie ne sera pas aussi universellement disloquée qu'avec des maximums généralisés, mais la pénurie artificielle créée dans ce secteur particulier sera encore plus prononcée, car les entrepreneurs et les facteurs pourront partir pour la production et la vente d'autres produits (de préférence des substituts). Le prix des substituts grimpera à mesure que la demande « excédentaire » sera canalisée dans leur direction. A la lumière de ce fait, la raison typiquement offerte par le gouvernement pour justifier le contrôle des prix sélectif — « Nous devons imposer des contrôle sur ce produit nécessaire tant qu'il en manquera » — se révèle être une erreur presque risible. En vérité c'est le contraire qui se passe : le contrôle des prix crée une pénurie artificielle du produit, qui continue *tant que* le contrôle persiste — en fait, elle em-

²⁰ Un « pot-de-vin » est tout simplement le paiement du prix du marché par un acheteur.

pire à mesure que les ressources peuvent être transférées vers les autres produits. Si le gouvernement se souciait réellement de la quantité insuffisante de certains produits, il ferait en sorte de *ne pas* imposer de prix maximums.

Avant d'analyser plus en détail les effets de prix maximums généralisés, analysons les conséquences d'un contrôle des prix *minimums*, c'est-à-dire l'obligation de respecter un prix *supérieur* au prix du marché. Ceci peut être illustré par la figure 84. *DD* et *SS* sont respectivement les courbes de demande et d'offre. *OC* est le prix contrôlé et *FP* le prix d'équilibre du marché. A *OC* la quantité demandée est inférieure de *AB* à la quantité offerte. Ainsi, alors que l'effet d'un prix maximum est de créer une pénurie artificielle, un prix minimum crée un surplus artificiel d'invendus, *AB*. Le surplus d'invendus existe même si la courbe *SS* est verticale, mais une offre plus élastique, *ceteris paribus*, aggravera l'excédent. Une fois de plus le marché n'est pas en équilibre. Le prix artificiellement élevé attire au début des ressources dans le secteur en question alors qu'il décourage en même temps la demande des acheteurs. Avec un contrôle des prix sélectif les ressources quitteront les autres secteurs, où elles apportaient davantage aux consommateurs, et seront transférées vers ce secteur, où elles engendrent une surproduction et finiront par aboutir à des pertes.

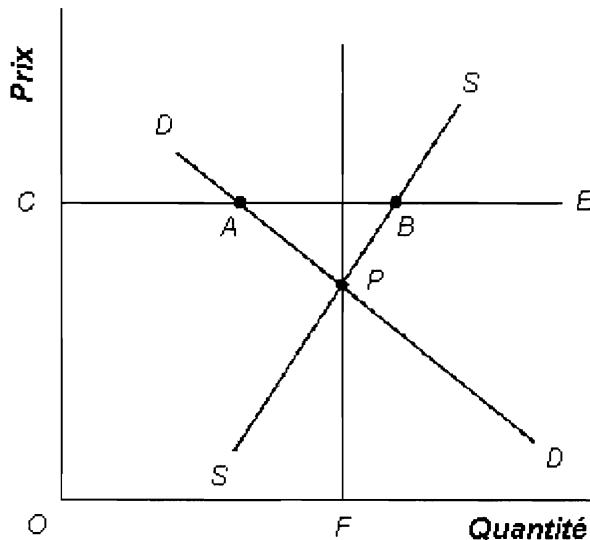


Figure 84 : L'effet d'un contrôle des prix minimums

Ceci donne un exemple intéressant d'intervention faussant le marché et entraînant des pertes entrepreneuriales. Les entrepreneurs agissent sur la base de certains critères : prix, taux d'intérêt, etc., établis par le marché libre. La perturbation interventionniste de ces signaux détruit la tendance continue du marché en direction de l'ajustement et elle entraîne des pertes et une mauvaise allocation des ressources vis-à-vis de la satisfaction des désirs des consommateurs.

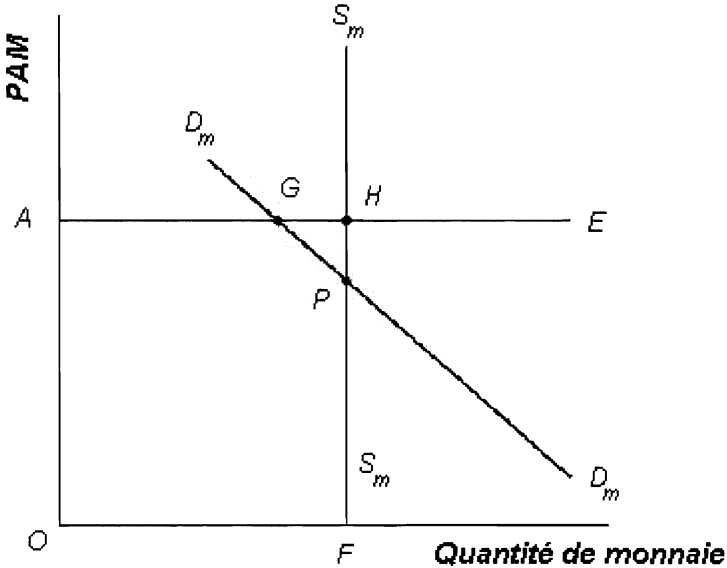


Figure 85 : Effet de l'imposition de prix maximums généralisés

Des prix maximums généralisés disloqueront toute l'économie et interdiront aux consommateurs de se replier sur des substituts. Les prix maximums généralisés sont habituellement imposés dans le but annoncé « d'empêcher l'inflation » — et toujours lorsque le gouvernement accroît la masse monétaire d'un montant important. Les maximums généralisés sont équivalents à l'imposition d'un PAM *minimum* (voir la figure 85) : OF (ou $S_m S_m$) représente la masse monétaire dans la société ; $D_m D_m$ est la demande sociale de monnaie ; FP est le PAM (pouvoir d'achat de l'unité monétaire) d'équilibre qu'établit le marché. Un PAM minimum imposé supérieur à celui du marché (OC) entrave le « mécanisme » d'équilibrage du marché. A OC la masse monétaire est supérieure à la quantité de monnaie demandée. Résultat, les gens possèdent une quantité de monnaie GH en « excédent ». Ils essaient de vendre leur monnaie en achetant des biens mais ne le peuvent pas. Leur monnaie est anesthésiée. Dans la mesure où l'imposition généralisée par le gouvernement de prix maxi-

mums est effective, une partie de la monnaie des individus devient inutile car elle ne peut pas être échangée. Mais il doit inévitablement s'ensuivre une folle ruée, chaque personne espérant que *sa* monnaie pourra être utilisée.²¹ Le favoritisme, les files d'attente, les pots-de-vin, etc., se développent inévitablement, ainsi qu'une forte pression pour qu'un marché « noir » (c'est-à-dire le *véritable* marché) fournisse un canal permettant d'écouler la monnaie excédentaire.

Un prix minimum généralisé équivaut à un contrôle du PAM *maximum*. Ceci entraîne une demande insatisfaite, excédentaire, de monnaie par rapport à la masse monétaire disponible — plus particulièrement sous la forme de stocks de biens invendus dans chaque secteur.

Les principes du contrôle des prix maximums et minimums s'appliquent à *tous* les prix, quels qu'ils puissent être : prix de biens de consommations, de biens du capital, de services du sol ou du travail, ou, comme nous l'avons vu, « prix » de la monnaie exprimé en fonction des autres biens. Ils s'appliquent par exemple aux lois sur les salaires minimums. Lorsqu'une loi sur le salaire minimum est effective, c'est-à-dire quand elle impose un salaire supérieur à la valeur marchande d'un certain type de travail (supérieur à la valeur actualisée du produit marginal du travailleur), l'offre de services du travail dépasse la demande et l'excédent « invendu » de services de travail signifie un *chômage de masse involontaire*. Des taux de salaire minimums sélectifs, et non généralisés, créent du chômage dans certaines industries et tendent à maintenir ces poches en attirant le travail vers les taux élevés. Le travail est au bout du compte forcé de venir dans des lignes moins rémunératrices, moins productrices de valeur. L'analyse s'applique que le salaire minimum soit imposé par l'État ou par un syndicat ouvrier.

Le lecteur est invité à relire le chapitre 10 pour y trouver une analyse du cas rare où un salaire minimum est imposé par un syndicat *volontaire*. Nous avons vu que cela crée du chômage et transfère de la main-d'œuvre vers des branches où l'emploi est moins rémunérateur et moins producteur de valeur, *mais* que ces résultats doivent être considérés comme volontaires. Interdire aux gens de rejoindre des syndicats et de se mettre d'accord volontairement sur des échelles de valeur syndicales et sur la *mystique* du syndicalisme reviendrait à soumettre les travailleurs aux diktats des consommateurs et imposerait une perte de bien-être aux pré-

²¹ De façon ironique, la destruction par le gouvernement d'une partie de la monnaie des individus se produit presque toujours *après* que le gouvernement a injecté de la nouvelle monnaie et l'a utilisé pour ses propres besoins. Le mal que le gouvernement impose au public est double : (1) il retire des ressources au peuple par une inflation de la devise (voir plus loin) et (2) après que la monnaie est parvenue jusqu'au peuple, il détruit une partie de l'utilité qu'elle possède.

miers. Toutefois, comme nous l'avons dit plus haut, une diffusion parmi les travailleurs de la connaissance praxéologique, de la prise de conscience que la solidarité syndicale cause du chômage et des taux de salaire plus bas pour de nombreux travailleurs, affaiblirait probablement cette solidarité de manière considérable. Du point de vue empirique, par ailleurs, presque tous les cas de syndicalisme réel sont imposés par le biais de la coercition exercée par les syndicats, c'est-à-dire via l'*intervention* syndicale sur le marché.²² Les effets de l'intervention syndicale sont alors les mêmes que ceux qu'auraient suscités le même degré d'intervention de la part du gouvernement. Comme nous l'avons souligné, l'analyse de l'intervention s'applique à *n'importe quelle* agence exerçant la violence, qu'elle soit privée ou étatique. Le chômage et la mauvaise allocation de nombreux travailleurs vers des emplois moins efficaces et moins bien payés se produisent également dans ce cas et toujours de manière non volontaire.

Notre analyse des effets du contrôle des prix d'applique aussi, comme l'a brillamment montré Mises, au contrôle du prix (du « taux de change ») d'une monnaie par rapport à une autre.²³ Ceci a été en partie vu avec la loi de Gresham, l'une des premières lois économiques à avoir été découvertes. Peu de gens se sont rendu compte que cette loi n'était qu'un cas particulier des conséquences générales du contrôle des prix. Cette incapacité à le percevoir est peut-être due à la formulation trom-

²² Dans les États-Unis d'aujourd'hui, une grande part de la coercition a été imposée pour le compte des syndicats par le gouvernement. Telle fut l'essence du *Wagner Act*, qui constitue la loi du pays depuis 1935. (Le *Taft-Hartley Act* n'était qu'un amendement relativement peu important du *Wagner Act*, qui continue à propos des livres.) Les dispositions cruciales de cet acte sont : (1) de forcer tous les travailleurs de certaines unités de production (définies de manière *had hoc* et arbitraire par le gouvernement) à être représentés par un syndicat lors des négociations avec un employeur si la majorité des travailleurs sont d'accord ; (2) d'interdire à l'employeur de refuser l'embauche de membres ou de cadres d'un syndicat ; et (3) de contraindre l'employeur à négocier avec ce syndicat. Les syndicats ont ainsi été investis d'une autorité gouvernementale et le puissant bras du gouvernement pratique la coercition pour obliger travailleurs et employeurs à traiter avec les syndicats. A propos du privilège coercitif particulier accordé aux syndicats, voir aussi Roscoe Pound, « Legal Immunities of Labor Unions » dans *Labor Unions and Public Policy* (Washington, D.C. : American Enterprise Association, 1958), pp. 145-173 ; et Frank H. Knight, « Wages and Labor Union Action in the Light of Economic Analysis » dans Bradley, *Public Stake in Union Power*, p. 43. Voir aussi Petro, *Power Unlimited*, et notre chapitre 10 (tome III), pp. 73 et suivante.

²³ Mises, *Human Action*, note 16 de la page 432, pp. 447, 469, 776 [*L'Action humaine*, note 16 de la page 456, pp. 473, 495, 823-824].

peuse de la loi de Gresham, qui est en général énoncée comme suit : « La mauvaise monnaie chasse la bonne ». Prise littéralement il s'agit d'un paradoxe qui viole la règle générale du marché selon laquelle les meilleures méthodes pour satisfaire le consommateur tendront à l'emporter sur les moins bonnes. Cette formulation a même été utilisée de manière erronée par des gens habituellement favorable à l'économie de marché pour justifier un monopole d'État sur la frappe des pièces d'or et d'argent. En réalité la loi de Gresham devrait s'exprimer ainsi : « La monnaie surévaluée par l'État chasse la monnaie sous-évaluée par l'État. » A chaque fois que l'État dicte une valeur ou un prix arbitraire pour une monnaie par rapport à une autre, il instaure par là un prix *minimum* effectif sur l'une des deux monnaies et un prix *maximum* effectif pour l'autre, les « prix » étant exprimés en termes de l'autre monnaie. Tel fut par exemple l'essence du bimétallisme. Sous un régime de bimétallisme une nation reconnaissait l'or et l'argent comme monnaies mais fixait un prix arbitraire, ou un taux de change arbitraire entre elles. Lorsque ce prix arbitraire différait, comme cela était inévitable, du prix du marché libre (et ceci devenait de plus en plus probable au fur et à mesure que le temps passait, le prix de marché variant et le prix arbitraire du gouvernement restant constant), une monnaie devenait surévaluée et l'autre sous-évaluée par le gouvernement. Supposons ainsi qu'un pays utilise l'or et l'argent comme monnaies et que le gouvernement fixe le taux entre les deux à 16 onces d'argent contre 1 once d'or. Le prix du marché, peut-être 16:1 au moment de la mise en place du contrôle des prix, passe alors à 15:1. Qu'en résulte-t-il ? L'argent est désormais arbitrairement sous-évalué par le gouvernement et l'or surévalué. Dit autrement, l'argent est meilleur marché qu'il ne l'est réellement sur le marché par rapport à l'or, et l'or est rendu plus cher en termes d'argent. Le gouvernement a imposé un prix maximum pour l'argent et un prix minimum pour l'or, quand on exprime une monnaie par rapport à l'autre.

Il s'ensuit alors les mêmes conséquences que pour tout contrôle effectif des prix. Avec un prix maximum pour l'argent, la demande visant à obtenir de l'argent en échange d'or est dès lors supérieure à la demande visant à obtenir de l'or en échange d'argent (ou, vu autrement, avec un prix minimum pour l'or, la demande cherchant à obtenir de l'or en échange d'argent est inférieure à la demande visant à obtenir de l'argent en échange d'or). L'or se retrouve en excédents invendus, cherchant à s'échanger contre de l'argent, alors que l'argent devient plus rare et disparaît de la circulation. L'argent disparaît et part pour un autre pays ou une autre région où il peut être échangé au prix du marché, et l'or de son côté afflue dans le pays. Si le bimétallisme est mondial, alors l'argent se réfugie dans le « marché noir » et les échanges officiels ne se font plus

qu'avec de l'or. Aucun pays ne peut par conséquent conserver en pratique un système bimétallique, car l'une des deux monnaies sera toujours surévaluée ou sous-évaluée par rapport à l'autre. La monnaie surévaluée chasse toujours l'autre de la circulation, cette dernière devenant rare.

Des conséquences similaires ont lieu pour les contrôles de prix fixant des taux de change arbitraires pour des monnaies décrétées (voir plus loin) et donnant des valeurs arbitrairement égales aux pièces neuves et usées alors même qu'elles présentent des différences notables de poids.

Pour résumer notre analyse du contrôle des prix : L'utilité d'au moins un groupe d'échangistes sera directement réduite par le contrôle. Indirectement, comme nous pouvons le voir par une analyse plus détaillée, des effets cachés mais tout aussi certains frappent de manière négative un grand nombre de gens qui *pensaient* gagner en utilité suite aux contrôles imposés. Le but annoncé d'un contrôle de prix maximums est d'avantager le consommateur en lui proposant une offre à prix réduit ; or son effet objectif est d'empêcher de nombreux consommateurs de simplement se procurer le bien. Le but annoncé d'un contrôle de prix minimums est d'assurer des prix plus élevés aux vendeurs ; or son effet est d'empêcher de nombreux vendeurs de vendre leurs surplus. En outre les contrôles des prix provoquent inévitablement une distorsion de la production et de l'allocation des ressources et des facteurs dans l'économie, nuisant ainsi à la majorité des consommateurs. Et nous ne devons pas oublier l'armée de bureaucrates qu'il faut financer par cette intervention binaire qu'est la taxation, et qui doivent gérer et faire appliquer une myriade de règlements. Cette armée, en elle-même, retire une masse de travailleurs du travail productif et les met sur le dos des producteurs restants — procurant ainsi des bénéfices aux bureaucrates mais nuisant au reste de la population.

6. L'intervention triangulaire : le contrôle de la production

L'interférence triangulaire avec un échange peut altérer les *termes* de l'échange ou sinon peut d'une certaine façon altérer la nature du produit ou des personnes pratiquant l'échange. Ce deuxième type d'intervention, *le contrôle de la production*, peut réglementer le produit lui-même (par exemple une loi interdisant toute vente d'alcool) ou les gens qui vendent ou achètent le produit (par exemple une loi interdisant aux Mahométans de vendre — ou d'acheter — de l'alcool).

Le contrôle de la production nuit de façon claire et évidente à toutes les parties concernées par l'échange : les consommateurs perdent de l'utilité parce qu'ils ne peuvent pas acheter le produit et satisfaire ainsi

leurs besoins les plus urgents, et on empêche les producteurs de toucher une rémunération dans ce domaine, les obligeant à se contenter de revenus plus faibles ailleurs. Les pertes des producteurs touchent plus particulièrement les travailleurs et les propriétaires fonciers spécifiques à l'industrie, qui doivent accepter un revenu plus bas de manière *permanente*. (Le profit entrepreneurial est de toute manière éphémère et les capitalistes tendent à toucher un taux d'intérêt uniforme dans toute l'économie.) Alors qu'avec un contrôle des prix on pouvait imaginer un cas recevable dans lequel au moins un *groupe* d'échangistes tirait bénéfice du contrôle (les consommateurs dont le prix d'achat est poussé *en dessous* du prix du marché, ou les producteurs lorsque le prix est poussé au-dessus), avec un contrôle de la production les *deux* parties de l'échange se retrouvent invariablement perdantes. Les bénéficiaires directs d'un contrôle de la production sont donc les bureaucrates du gouvernement qui s'occupent de la réglementation : pour partie via les emplois financés par l'impôt que créent les réglementations, et pour partie peut-être des satisfactions retirées de l'usage d'un pouvoir coercitif sur les autres.

Dans de nombreux cas de prohibition du produit, il se développe bien entendu une pression inévitable, comme pour le contrôle des prix, dans le sens d'un rétablissement illégal du marché, c'est-à-dire vers la création d'un « marché noir ». Un marché noir connaît toujours des difficultés en raison de son illégalité. Le produit sera rare et coûteux, afin de couvrir les risques des producteurs devant violer la loi et les coûts de la corruption des fonctionnaires du gouvernement ; et plus la prohibition et les punitions seront strictes, plus élevé sera le prix. L'illégalité entrave de plus grandement le processus de distribution de l'information concernant l'existence du marché auprès des consommateurs (au moyen de la publicité par exemple). Il en résulte que l'organisation du marché sera bien moins efficace, que le service au consommateur sera de piètre qualité et que les prix seront pour cette seule raison plus élevés que ceux d'un marché légal. La prime au secret sur un marché « noir » milite aussi contre les entreprises à grande échelle, qui seraient probablement plus visibles et donc plus vulnérables à l'application de la loi. Paradoxalement, le contrôle du prix ou du produit est de nature à accorder un monopole (voir plus loin) ou un privilège *aux* vendeurs du marché noir. Il est en effet probable que ce seront des entrepreneurs très différents de ceux qui auraient réussi dans cette industrie sur un marché légal (car ici

une prime est donnée à la capacité de contourner de la loi, de corrompre des fonctionnaires, etc.).²⁴

L'interdiction du produit peut être *absolue*, comme pour la prohibition américaine qui touchait l'alcool durant les années 1920, ou *partielle*. Un exemple de prohibition partielle est le cas du *rationnement* obligatoire, qui interdit la consommation au-delà d'une certaine quantité. L'effet évident du rationnement est de nuire aux consommateurs et de faire baisser le niveau de vie de tout le monde. Comme le rationnement décrète des maximums légaux sur certains articles de consommation, il conduit aussi à une distorsion des dépenses des consommateurs. Les dépenses de consommation sont transférées de force des biens les plus fortement rationnés vers les biens les moins fortement rationnés. De plus, comme les tickets de rationnement ne sont habituellement pas transférables, les dépenses de consommation sont encore plus perturbées, parce que les gens qui ne veulent pas d'un certain bien n'ont pas le droit d'échanger leurs bons contre des biens dont les autres ne veulent pas. Bref, le non-fumeur n'a pas le droit d'échanger ses bons de cigarettes contre les bons d'essence de quelqu'un qui n'a pas de voiture. Les tickets de rationnement sabotent par conséquent la totalité du système en introduisant un nouveau type de « quasi-monnaie » hautement inefficace et devant être utilisée pour les achats en plus de la monnaie normale.²⁵

Une forme de prohibition partielle du produit est d'interdire à tout le monde, en dehors de certaines firmes *sélectionnées*, de vendre un produit particulier. Une telle exclusion partielle équivaut à l'octroi par le gouvernement d'un *privilege spécial* à ces firmes. Si un tel privilège est accordé à un individu ou à une entreprise, nous pouvons le qualifier de privilège de *monopole* ; s'il est accordé à plusieurs personnes ou plusieurs firmes, il s'agit d'un privilège de *quasi-monopole*.²⁶ Les deux types de privilèges peuvent être qualifiés de *monopolistiques*. Un exemple de ce genre de privilège est l'octroi de *licences*, où tous ceux à qui le gouvernement refuse de donner ou de vendre une licence sont empêchés de poursuivre leur commerce ou leur affaire. Un autre exemple est celui du

²⁴ Il était de notoriété publique, par exemple, que les *bootleggers*, caste créée par la Prohibition, constituaient l'un des principaux groupes *s'opposant* à l'abolition de la Prohibition en Amérique.

²⁵ Le fonctionnement du rationnement (ainsi que celui du système socialiste en général) n'a jamais été dépeint de manière plus brillante que dans le roman d'Henry Hazlitt *The Great Idea* [également publié, avec une fin légèrement différente, sous le titre *Time will run back*. NdT].

²⁶ Nous pourrions aussi qualifier ce dernier de privilège d'*oligopole*, mis cela introduirait une confusion avec la théorie existante de l'oligopole. Sur cette dernière, voir le chapitre 10 (tome III).

tarif protecteur ou des *quotas d'importation*, qui entravent la concurrence venant de l'extérieur des limites géographiques du pays. Bien entendu un monopole accordé ouvertement à une firme ou la cartellisation obligatoire d'une industrie sont des cas manifestes de privilège de monopole.

Il est évident qu'un privilège monopolistique est directement et immédiatement avantageux pour le monopoleur ou le quasi monopoleur, dont les concurrents sont empêchés par la violence d'entrer dans ce champ d'activité. Il est également évident que l'on nuit aux concurrents potentiels, qui sont forcés d'accepter une rémunération inférieure dans un domaine moins efficient et moins producteur de valeur. Il est également parfaitement clair que l'on fait du tort aux consommateurs, car on empêche ceux-ci d'acheter des produits auprès de concurrents qu'ils auraient librement préférés. Et cette nuisance se produit, il faut le noter, en dehors de tout effet du privilège sur les prix.

Au chapitre 10 nous avons enterré la théorie du prix de monopole ; nous devons maintenant la ressusciter. La théorie du prix de monopole, telle qu'elle est développée, est illusoire lorsqu'on l'applique à un marché libre mais s'applique pleinement dans le cas d'un privilège de monopole ou de quasi-monopole. Car *dans ce dernier cas* nous disposons d'une distinction identifiable : non pas la fausse distinction entre prix « concurrentiel » et prix « de monopole » ou « monopolistique », mais celle entre *prix d'un marché libre* et *prix de monopole*. Le « prix d'un marché libre » est conceptuellement identifiable et définissable, alors que le « prix concurrentiel » ne l'est pas. La théorie du prix de monopole l'oppose donc correctement au prix du marché libre, et le lecteur est renvoyé au chapitre 10 pour ce qui concerne la description de la théorie pouvant dorénavant être appliquée au cas présent. Le monopoleur sera en mesure d'obtenir un prix de monopole pour son produit si sa demande courbe de demande est inélastique au-delà du prix du marché libre. Nous avons vu plus haut que sur un marché libre toute courbe de demande est *élastique* pour une firme au-delà du prix du marché libre ; sinon la firme serait incitée à faire monter son prix pour accroître son revenu. Mais l'octroi d'un privilège de monopole rend la courbe de demande des consommateurs moins élastique, car le consommateur est privé des produits de substitution des autres concurrents potentiels. Que cette diminution de l'élasticité soit ou non suffisante pour rendre la courbe de demande de la firme *inélastique* (de sorte que le revenu brut soit supérieur pour un prix supérieur à celui du marché libre) dépendra des données historiques concrètes de chaque cas et ne peut pas être déterminé par l'analyse économique.

Lorsque la courbe de demande de la firme reste élastique (de sorte que le revenu brut soit inférieur à celui du marché libre pour un prix plus élevé), le monopoleur ne touchera aucun *bénéfice de monopole* de son privilège. Les consommateurs et les concurrents seront toujours perdants, parce que leurs échanges seront empêchés, mais le monopoleur n'y gagnera rien parce que son prix et son revenu ne seront pas plus élevés qu'auparavant. Inversement, si sa courbe de demande est inélastique, alors il pratiquera un prix de monopole afin de maximiser son revenu. Sa production doit être réduite pour entraîner un prix plus élevé. La restriction de la production et le prix plus élevé du produit nuisent tous deux aux consommateurs. L'argument du chapitre 10 doit ici être inversé. Nous ne pouvons plus dire qu'une restriction de la production (comme avec un cartel volontaire) bénéficie aux consommateurs en conduisant au point le plus producteur de valeur ; au contraire, les consommateurs se retrouvent maintenant perdants parce que leur libre choix aurait conduit au prix du marché libre. En raison de la force de coercition utilisée par l'État, ils ne peuvent pas acheter librement des biens auprès de ceux qui désirent les vendre. En d'autres mots, tout rapprochement *en direction* du prix et de la production d'équilibre du marché libre d'un bien bénéficie aux consommateurs et par là aussi aux producteurs. Tout *éloignement* vis-à-vis du prix et de la production du marché libre nuit aux consommateurs. Le prix du monopole résultant de l'octroi d'un privilège de monopole entraîne un éloignement par rapport au prix du marché libre ; il réduit la production et fait monter les prix au-delà de ce qui se serait produit si les consommateurs et les producteurs pouvaient commercer librement.

Et nous ne pouvons pas utiliser *ici* l'argument selon lequel la restriction est volontaire parce que ce sont les consommateurs qui rendent eux-mêmes leur courbe de demande inélastique. En effet les consommateurs ne sont *pleinement* responsables de leur courbe de demande que sur le *marché libre* ; et seule *cette* courbe de demande peut être réellement considérée comme l'expression de leur libre choix. Une fois que le gouvernement entre en jeu en interdisant le commerce et en accordant des privilèges, il n'y a plus d'action totalement volontaire. Les consommateurs sont forcés, bon gré mal gré, de traiter avec le monopoleur pour une certaine gamme d'achats.

Tous les effets que les théoriciens du prix de monopole ont par erreur attribués aux cartels volontaires *s'appliquent* donc aux privilèges de monopole gouvernementaux. La production est restreinte et des facteurs sont libérés pour produire ailleurs. Mais *maintenant* nous pouvons dire que cette production procurera moins de satisfactions aux consomma-

teurs que dans les conditions du marché libre ; en outre, les facteurs gagneront moins d'argent dans les autres activités.

Comme nous l'avons vu au chapitre 10 (tome III), il ne peut jamais y avoir de *profits* de monopole durables, car les profits sont éphémères et se transforment tous en définitive en rendement d'intérêt uniforme. A la longue les rendements de monopole sont imputés à un certain *facteur*. Quel est le facteur monopolisé dans ce cas ? Il est évident que ce facteur est le *droit* d'entrer dans l'industrie. Sur le marché libre, ce droit est illimité pour tous et n'est donc possédé par personne. Ce droit ne génère aucun prix sur le marché parce que tout le monde le possède déjà. Mais ici le gouvernement a conféré des privilèges d'entrée et de vente spéciaux ; et ce sont ces privilèges ou ces droits *spéciaux* qui sont responsables du bénéfice supplémentaire du prix de monopole, et c'est à eux que nous pouvons imputer le bénéfice. Le monopoliste touche ainsi un bénéfice de monopole, *non pas* parce qu'il possède un facteur véritablement productif mais parce qu'il dispose d'un privilège spécial accordé par le gouvernement. Et ce bénéfice ne disparaît pas dans le long terme de l'ERC*, au contraire des profits ; il est permanent, tant que le privilège demeure et que les évaluations des consommateurs continuent à être ce qu'elles sont.

Bien entendu, le bénéfice de monopole peut fort bien être capitalisé dans la valeur de la firme, de sorte que les propriétaires *suivants*, ceux qui investissent dans la firme après la capitalisation, ne toucheront que le rendement d'intérêt habituel. Un exemple notable de la capitalisation de droits de monopole (ou plutôt d'un quasi-monopole) nous est donné par l'industrie des taxis de la ville de New York. Chaque taxi doit posséder une licence mais la ville a décidé, il y a plusieurs années, de ne plus émettre de nouvelles licences ou « médallions », de sorte que chaque nouveau propriétaire de taxi doit acheter son médallion à quelque ancien propriétaire. Le prix (élevé) des médallions sur le marché représente alors la valeur capitalisée du privilège de monopole.

Comme nous l'avons vu, tout ceci s'applique aussi bien à un quasi-monopoleur qu'à un monopoleur, car le nombre des concurrents du premier sont également limités par l'octroi du privilège, qui rend sa courbe de demande moins élastique. Bien sûr, *ceteris paribus*, un monopoleur est en meilleure posture qu'un quasi-monopoleur, mais combien chacun tire de bénéfices dépend entièrement des données de chaque cas particulier. Dans certains cas, comme pour celui du tarif protecteur, le quasi-monopoleur finira, à long terme, par ne plus rien gagner. En effet, comme la liberté d'entrée n'est restreinte que pour les firmes étrangères,

* ERC = Economie en Rotation Constante ; voir tome II, chap. 5, sect. 2. NdE.

les rendements plus élevés touchés par les entreprises nouvellement protégées par un tarif attireront davantage de capitaux domestiques vers cette industrie. Au bout du compte, par conséquent, les nouveaux capitaux feront baisser le taux des revenus au niveau du taux d'intérêt commun à toutes les industries, et le bénéfice de monopole aura disparu.²⁷

Les privilèges de monopole peuvent être directs et évidents, comme dans le cas des cartels obligatoires ou des licences ; moins directs, comme avec les tarifs ; ou très indirects mais néanmoins puissants. Les décrets de fermeture des entreprises à certaines heures, par exemple, ou la mise hors-la-loi des colporteurs ou des démarcheurs à domicile, sont des illustrations de lois qui excluent par la force la concurrence et qui octroient ainsi des privilèges de monopole. De même, les *lois anti-trusts* et les poursuites qu'elles entraînent, tout en étant apparemment destinées à « combattre le monopole » et à « promouvoir la concurrence », font en réalité le contraire, car elles pénalisent et répriment par la force des formes efficaces de structure et d'activité du marché. Même une action apparemment aussi éloignée que la conscription a pour effet de retirer par la force des jeunes gens du marché du travail et de donner ainsi à leurs concurrents un salaire monopolistique, ou plutôt restrictionniste.²⁸ Mal-

²⁷ Le privilège de monopole est accordé par un gouvernement, qui n'a de pouvoir que sur sa propre ère géographique. Par conséquent les prix de monopole obtenus dans une zone sont toujours, sur le marché, soumis à la concurrence dévastatrice des autres pays. Ceci est de plus en plus vrai à mesure que la civilisation progresse et que les coûts de transport baissent, soumettant ainsi les monopoles locaux à la menace de plus en plus forte de la concurrence des autres régions. Ainsi, tout monopole national tendra à essayer de restreindre la concurrence étrangère et de bloquer le commerce interrégional : Il n'est pas surprenant que le tarif utilisé ait été qualifié de « Mère de tous les Trusts ».

Nous pouvons remarquer ici que sur un marché parfaitement libre il ne serait pas nécessaire de disposer d'une « théorie du commerce international » distincte. Les nations ne prennent d'importance sur le plan économique qu'avec l'intervention du gouvernement, que ce soit par le biais de l'intervention monétaire ou par l'instauration de barrières commerciales.

²⁸ Les privilèges de monopole octroyés *aux entreprises* peuvent conduire à un prix de monopole, en fonction de l'élasticité de la courbe de demande de la firme. Les privilèges accordés aux travailleurs, à l'opposé, entraînent *toujours* un prix restrictionniste, plus élevé, pour une production plus faible que celle du marché libre. La raison en est qu'une entreprise peut augmenter ou réduire sa production à volonté ; si, dès lors, quelques firmes possèdent le privilège exclusif de pouvoir produire dans un certain secteur, elles peuvent augmenter leur production, si les conditions sont favorables, et *non* réduire l'offre totale. Au contraire, en dehors du nombre d'heures travaillées, qui n'est pas très flexible, la restriction à l'entrée du marché du travail va *toujours* réduire l'offre totale de travail dans cette industrie et donc conduire à un prix de restriction. Bien enten-

heureusement, nous n'avons pas assez de place pour étudier ces autres cas très instructifs.

7. L'intervention binaire : le budget du gouvernement

L'intervention binaire a lieu, nous l'avons vu, lorsque l'intervenant oblige quelqu'un à lui transférer sa propriété. Tout gouvernement repose sur le prélèvement obligatoire de la *taxation*, qui est par conséquent un exemple majeur d'intervention binaire. L'intervention du gouvernement n'est donc pas seulement triangulaire, comme avec le contrôle des prix ; elle peut être binaire, comme avec la taxation, et est donc par conséquent inscrite dans la nature même du gouvernement et de l'activité gouvernementale.

Pendant des années les auteurs d'ouvrage en finances publiques ont cherché « l'impôt neutre », c'est-à-dire un système de taxes qui préserverait intact le marché libre. L'objet de cette recherche est totalement chimérique. Les économistes ont par exemple longtemps cherché l'uniformité des taxes, de sorte que chaque personne, ou au moins chaque personne d'une même tranche de revenus, paie le même montant d'impôts. Mais ceci est par nature impossible, comme nous l'avons déjà vu avec la démonstration par Calhoun du fait que la communauté est inévitablement divisée en « *payeurs de taxes* »* et en *consommateurs de taxes*, dont on ne peut pas dire, bien sûr, qu'ils payent la moindre taxe. Pour répéter l'excellente analyse de Calhoun (voir la note 6) : « Il ne pourrait pas en être autrement, à moins que ce qui est collecté auprès de chacun sous la forme de taxes ne lui soit rendu sous la forme d'une aide, ce qui rendrait le processus insignifiant et absurde ». En résumé les bureaucrates du gouvernement *ne paient pas* d'impôts ; ils *consomment* les rentrées fiscales. Alors qu'un citoyen privé gagne 10 000 \$ et paie 2 000 \$ d'impôts, le bureaucrate qui gagne 10 000 \$ ne paie *en réalité* pas 2 000 \$ d'impôts de son côté : croire qu'il le fait revient à succomber à une fiction comptable.²⁹ Il obtient *en fait* un revenu de 8 000 \$ et ne paie pas la moindre taxe.

du, une restriction *directe* de la production, comme celle qui se produit avec les lois sur l'environnement, réduit toujours l'offre et entraîne donc un prix de restriction.

* Rothbard oppose *taxpayers*, littéralement « payeurs de taxes », qui se traduit normalement par contribuables, à *tax-consumers*. NdT.

²⁹ Il sera plus pratique de parler en dollars qu'en onces d'or dans cette partie ; mais nous supposerons encore une parfaite équivalence entre les dollars et le poids d'or. Nous n'étudierons l'intervention *monétaire* qu'à la fin du chapitre.

Non seulement les bureaucrates sont des consommateurs de taxes, mais, à un degré moindre, d'autres membres privés de la population le sont aussi. Supposons par exemple que le gouvernement taxe à hauteur de 1000 \$ des gens qui auraient dépensé leur argent en bijoux et l'utilise pour acheter du papier pour les bureaux du gouvernement. Ceci entraîne un transfert de demande des bijoux vers le papier, une baisse du prix des bijoux et un départ de ressources de l'industrie de la bijouterie ; à l'inverse, le prix du papier tendra à croître et les ressources afflueront vers l'industrie papetière. Les revenus baisseront dans l'industrie bijoutière et augmenteront dans celle du papier.³⁰ L'industrie papetière bénéficiera ainsi, dans une certaine mesure, du budget du gouvernement : du processus de taxation et de dépenses du gouvernement. Mais pas seulement l'industrie du papier. La nouvelle monnaie reçue par les firmes papetières sera en effet versées à leurs fournisseurs et aux propriétaires des facteurs originels, et ainsi de suite à mesure que les vagues touchent les autres parties de l'économie. De l'autre côté l'industrie bijoutière, voyant son revenu confisqué, réduit *sa* demande de facteurs. Le poids et les bénéfices du processus de taxation et de dépenses se diffusent ainsi à travers l'économie, l'impact le plus important ayant lieu aux points de contact initial — dans la bijouterie et dans le papier.³¹

Dans la société tout le monde sera un contributeur ou un consommateur net d'impôts, et ceci à divers degrés, et il faudra déterminer à partir des données de chaque cas spécifique où se situe une personne ou une industrie donnée vis-à-vis du processus de distribution. La seule certitude est que le bureaucrate ou le politicien en place tirent 100 % de leur revenu gouvernemental à partir des rentrées fiscales et ne paient aucune taxe en retour.

Le processus de taxation et de dépenses conduira donc inévitablement à une distorsion de l'allocation des facteurs productifs, des types de biens produits et de la répartition des revenus, par rapport à ce qui se serait passé sur un marché libre. Plus le *niveau* de taxation et de dépenses sera élevé, c'est-à-dire plus le budget du gouvernement sera important, plus la distorsion tendra à être forte. Et, de plus, plus le budget sera important par rapport à l'activité marchande, plus le poids du gouverne-

³⁰ Ceci ne veut pas dire que des ressources seront directement transférées de la bijouterie vers l'industrie papetière. Il est plus probable que les ressources partiront en direction ou proviendront d'industries proches, à la fois quant au métier et géographiquement, et que les ressources se réajusteront, petit à petit, d'une industrie à la suivante.

³¹ Dans le long terme de l'ERC, bien entendu, toutes les firmes de toutes les industries toucheront un rendement d'intérêt uniforme, et la majorité des gains et des pertes seront imputées aux facteurs spécifiques originels.

ment sera lourd à supporter pour l'économie. Une charge plus lourde signifie que de plus en plus de ressources de la société sont en train d'être siphonnées par la force, des producteurs vers les poches du gouvernement, de ceux qui vendent au gouvernement et des favoris subventionnés par le gouvernement. Bref, plus le niveau relatif du gouvernement est élevé, plus la base des producteurs est étroite et plus la « part prise » par ceux qui exproprient les producteurs est importante. Plus le niveau du gouvernement est élevé, moins on utilisera de ressources pour satisfaire les désirs des consommateurs qui ont contribué à la production, et plus on utilisera de ressources pour satisfaire des consommateurs qui ne produisent rien.

Il y a eu de grandes controverses chez les économistes pour savoir comment faire l'analyse de la taxation. Les Marshalliens, aujourd'hui passés de mode, insistent sur l'approche de « l'équilibre partiel », consistant à ne regarder qu'un type particulier de taxe, de manière isolée, pour en analyser les effets ; les Walrasiens, de nos jours à la mode (et dont une figure de proue est feu Antonio De Viti De Marco, l'expert italien des finances publiques), affirment que les taxes ne peuvent pas être considérées de manière isolée et qu'elles ne peuvent être analysées qu'en liaison avec ce que le gouvernement fait des rentrées fiscales. Dans tout cela, ce qui serait l'approche « autrichienne », si elle avait été développée, est négligé. Cela veut dire que les deux procédures sont légitimes et nécessaires pour analyser pleinement le processus de taxation. En résumé : on peut analyser le niveau des taxes et des dépenses et étudier ses effets inévitablement redistributeurs et sources de distorsion ; et *au sein* de cet agrégat d'impôts, des modes de taxation individuels peuvent alors être analysés de manière isolée. Ni l'approche générale ni l'approche partielle ne doivent être oubliées.

Il y a eu de très nombreuses controverses inutiles pour savoir *quelle* activité du gouvernement fait peser son poids sur le secteur privé : la *taxation* ou les *dépenses gouvernementales*. Il est en fait futile de les séparer car ce sont toutes les deux des étapes du même processus d'imposition et de redistribution. Supposons ainsi que le gouvernement taxe l'industrie des noix de bétel à hauteur d'un million de dollars pour payer le papier des bureaux du gouvernement. Des ressources d'une valeur d'un million de dollars sont transférées des noix de bétel au papier. Ceci se fait en *deux* étapes, dans une sorte de gauche droite venant frapper le marché libre : dans un premier temps l'industrie des noix de bétel est appauvrie par la confiscation de son argent ; puis le gouvernement utilise cet argent pour soustraire du papier au marché pour son propre usage, pompant ainsi des ressources au cours de la deuxième étape. Les deux aspects du processus constituent une charge. En un sens l'industrie des

noix de bétel est obligée de *financer* le retrait du papier de la société ; en tout cas elle supporte le gros des frais de paiement immédiats. Cependant, sans même tenir compte pour l'instant du problème de « l'équilibre partiel », consistant à se demander comment ou si de telles taxes sont « transférées » de l'industrie des noix de bétel vers d'autres épaules, nous devons déjà noter qu'elle n'est pas la seule à payer : les consommateurs de papier vont certainement devoir payer eux aussi lorsqu'ils constateront que le prix du papier aura monté. Le processus peut être plus facilement compris en considérant ce qui se passe lorsque les taxes et les dépenses du gouvernement ne sont *pas* égales, quand elles ne représentent pas les deux faces d'une même pièce. Si les taxes sont inférieures aux dépenses gouvernementales (et en omettant pour l'instant l'emprunt auprès du public), le gouvernement crée de la nouvelle monnaie. Il est évident qu'alors les *dépenses* gouvernementales constituent la charge principale, car c'est ce montant plus élevé de ressources qui est siphonné. En fait, comme nous le verrons plus loin en étudiant l'intervention binaire qu'est l'*inflation*, la création de nouvelle monnaie est de toute façon une forme de taxation.

Mais qu'en est-il du rare cas où la taxation est supérieure aux dépenses du gouvernement ? Disons que le surplus est thésaurisé dans les réserves d'or du gouvernement ou que la monnaie est liquidée par le biais d'une déflation (voir ci-dessous). Supposons ainsi qu'un million de dollars est pris à l'industrie des noix de bétel et que seulement 600 000 \$ est dépensé en papier. Dans ce cas la charge la plus importante est celle de la taxation, qui paye non seulement le papier soustrait au marché mais aussi la thésaurisation ou la destruction de monnaie. Alors que le gouvernement ne soustrait que 600 000 \$ de ressources à l'économie, l'industrie des noix de bétel perd 1 million de dollars de ressources potentielles et cette perte ne doit pas être oubliée en faisant le total des charges imposées par le processus budgétaire du gouvernement. En résumé, lorsque les recettes et les dépenses du gouvernement diffèrent, la « charge fiscale » sur la société peut très approximativement être estimée au niveau du total le plus important.

Comme la taxation ne peut pas vraiment être uniforme, le gouvernement, au cours de son processus budgétaire de taxation et de dépenses, prend inévitablement et par la force à Pierre pour donner à Paul (« Paul » incluant bien sûr lui-même). En plus de fausser l'allocation des ressources, le processus budgétaire redistribue par conséquent les revenus, ou plutôt *distribue* des revenus. En effet le marché libre ne distribue *pas* de revenus ; le revenu survient naturellement et harmonieusement au cours des processus de production et d'échange du marché. Le concept même de « distribution », en tant que chose séparée de la production et de

l'échange, ne peut donc exister qu'à la suite d'une intervention binaire de la part du gouvernement. On accuse par exemple souvent le marché libre de ne maximiser l'utilité de tous et la satisfaction de tous les consommateurs qu'étant « *donnée* une certaine distribution existante des revenus. » Mais ce sophisme courant est incorrect ; *il n'existe pas sur le marché libre de « distribution supposée » qui soit séparée des activités volontaires de la production et de l'échange de chaque individu.* La seule *donnée* du marché libre est le *droit de propriété* de chacun sur sa propre personne et sur les ressources qu'il trouve, produit ou crée, ou qu'il obtient par le biais d'un échange volontaire contre ses produits ou d'un don de leurs producteurs.

L'intervention binaire du budget gouvernemental, au contraire, empiète sur ce droit de propriété de chacun sur son propre produit et *crée* le processus séparé et le « problème » de la distribution. Le revenu et les richesses ne proviennent plus du service rendu sur le marché : ils découlent désormais d'un privilège spécial créé par l'État et proviennent de ceux qui sont particulièrement frappés par l'État.

Il se trouve de nombreux économistes pour considérer le « marché libre » comme étant libre en l'absence d'interférence triangulaire ; une interférence binaire comme la taxation n'est pas considérée comme une intervention vis-à-vis du « marché libre ». Les économistes de l'École de Chicago — avec Frank H. Knight à sa tête — ont été des adeptes du découpage de l'activité économique de l'homme et ont confiné le « marché » dans d'étroites limites. Ils peuvent ainsi se déclarer en faveur du « marché libre » (parce qu'ils s'opposent aux interventions triangulaires comme le contrôle des prix) tout en défendant des interventions binaires drastiques sous forme de taxes et de subventions afin de « redistribuer » les revenus déterminés par ce marché. Bref, le marché doit être laissé « libre » dans un domaine, tout en étant soumis à un harcèlement et un remaniement perpétuels de la part d'une coercition extérieure. Ce concept suppose que l'homme est composé de différents fragments et que « l'homme du marché » n'est pas concerné par ce qui lui arrive en tant qu'homme « sujet du gouvernement ». Il s'agit à l'évidence d'un mythe inadmissible, que nous pourrions appeler « l'illusion taxatoire » — l'idée que les gens ne tiennent pas compte de ce qu'ils gagnent *après* impôt mais uniquement de ce qu'ils perçoivent avant impôt. En résumé, si A touche 9 000 \$ par an sur le marché, B 5 000 \$ et C 1 000 \$, et que le gouvernement décide de redistribuer les revenus de sorte que chacun touche 5 000 \$, les individus, le sachant, ne vont *pas* continuer à faire

comme s'ils gagnaient encore ce qu'ils touchaient auparavant. Ils prendront en compte les taxes et les subventions.³²

Nous voyons ainsi que le processus budgétaire gouvernemental constitue un transfert de ressources et de revenus coercitif des producteurs du marché vers des non-producteurs ; il s'agit aussi d'une interférence coercitive dans les libres choix des individus de la part de ceux qui composent le gouvernement. Nous analyserons ultérieurement la nature et les conséquences des dépenses du gouvernement plus en détail. Pour le moment, soulignons un point important : le gouvernement ne peut en aucun cas être une source de richesses ; tout ce qu'il dépense, tout ce qu'il distribue dans ses grandes largesses, il doit d'abord l'acquérir sous la forme de revenus, c'est-à-dire qu'il doit d'abord le confisquer au secteur privé. La grande majorité des revenus du gouvernement, le nerf même de son pouvoir et de son essence, est la taxation, sur laquelle nous reviendrons dans la section suivante. Une autre méthode est l'inflation, la création de nouvelle monnaie, dont nous discuterons plus loin. Une troisième méthode est l'emprunt auprès du public, que nous analyserons brièvement dans l'annexe A.³³

8. L'intervention binaire : la taxation

A. L'impôt sur le revenu

La taxation, comme nous l'avons vu, prend aux producteurs et donne aux autres. Toute augmentation des impôts fait gonfler les ressources, les revenus et habituellement le nombre de ceux qui vivent sur le dos des producteurs, tout en *diminuant* la base productive dont ces autres tirent leur moyens de subsistance. Il est clair qu'il s'agit au bout du compte d'un processus autodestructeur : il y a une limite au-delà de laquelle la super-charge ne peut plus être portée par le nombre en diminution des producteurs. Des limites plus étroites sont également imposées par les effets de *dés-incitation* de la taxation. Plus le montant des taxes imposées aux producteurs — les contribuables, ceux qui *payent* les impôts — est élevé, plus l'utilité marginale du travail sera faible, car les rendements issus du travail sont réduits de force, et plus l'utilité marginale du loisir abandonné sera grande. Et pas seulement ça : l'incitation à quitter

³² Pour une analyse plus approfondie des effets économiques de la taxation, voir la section suivante.

³³ Une quatrième méthode, l'obtention d'un revenu par la vente de biens ou de services gouvernementaux, est une forme particulière de taxation ; la taxation est au minimum nécessaire pour acquérir les actifs initiaux de cette « activité ».

les rangs des contribuables, accablés d'impôts, pour rejoindre ceux des *consommateurs* d'impôts, bureaucrates à plein temps ou individus subventionnés par le gouvernement, sera elle aussi plus forte. Le résultat sera une production diminuant encore davantage, les gens se réfugiant dans les loisirs ou bataillant pour rejoindre les rangs des consommateurs d'impôts privilégiés.³⁴ Dans l'économie de marché, les revenus nets découlent des salaires, de l'intérêt, des rentes foncières ; et dans la mesure où des taxes frappent ces revenus à la source, la volonté de toucher ces revenus diminuera. Le travailleur qui fait face à une taxe sur son salaire est moins incité à travailler dur ; le capitaliste confronté à un impôt sur son intérêt ou sur ses profits est plus incité à consommer qu'à épargner et à investir. Le propriétaire foncier qui voit ses loyers imposés sera moins poussé à allouer ses terrains de manière efficiente.

On a objecté que puisque l'utilité marginale des actifs monétaires d'un individu augmente à mesure qu'il possède moins d'argent, un revenu monétaire inférieur entraînera une utilité marginale accrue du revenu. Il en résulterait qu'une taxe sur la monnaie créerait à la fois un « effet de substitution » au détriment du travail et en faveur des loisirs (ou au détriment de l'épargne et en faveur de la consommation) et un « effet revenu » exerçant son effet dans le sens opposé. Ceci est vrai, et le deuxième effet l'emportera dans quelques rares cas empiriques. Dit de manière plus claire, lorsque des handicaps supplémentaires entravent les efforts de quelqu'un, en général il les relâche ; mais dans certains cas il travaillera plus dur pour essayer de compenser ses pertes. Dans ce dernier cas nous devons cependant nous rappeler qu'il perdra la consommation du bien « loisir », qui a de la valeur ; il aura désormais moins de loisirs qu'il n'en aurait eu si ses choix avaient été libres. Travailler plus dur dans la contrainte n'est une cause de réjouissance que si nous considérons la question du seul point de vue de ceux qui vivent sur le dos des produc-

³⁴ Dans les pays moins développés, où une économie monétaire est encore en train d'émerger à partir du troc, le niveau de taxation aura un effet encore plus drastique : car il rendra les revenus *monétaires* bien moins intéressants, et les individus ne s'efforceront plus d'essayer de gagner de l'argent mais reviendront à des arrangements sous forme de troc non taxé. La taxation peut donc retarder de manière décisive le développement du troc vers une économie monétaire, et peut même inverser le processus. Voir C. Lowell Harriss, « Public Finance » dans *A Survey of Contemporary Economics*, édité par Bernard F. Haley (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1952), p. 264. Pour une application pratique, voir P.T. Bauer, « The Economic Development of Nigeria » *Journal of Political Economy* (octobre 1955), pp. 400 et suivantes.

Si un gouvernement taxe *en nature*, il n'y a alors pas de décalage temporel entre la taxation et la soustraction des ressources physiques au secteur privé. Les deux s'effectuent par le même acte.

teurs, de ceux qui sont les bénéficiaires des impôts. Le niveau de vie des travailleurs, dans lequel nous devons inclure les loisirs, a baissé.

L'impôt sur le revenu, en taxant le revenu provenant des investissements, détruit l'épargne et l'investissement car il fait baisser le rendement de ce dernier sous le niveau que les préférences temporelles aurait fixé sur un marché libre. Le rendement net d'intérêt plus faible pousse les gens à adapter leur épargne et leur investissement aux nouvelles réalités ; bref, ce qui constituait l'épargne marginale et l'investissement marginal aux anciens rendements, plus élevés, se situera désormais sous la consommation sur les échelles de valeur : cette épargne et cet investissement seront abandonnés.

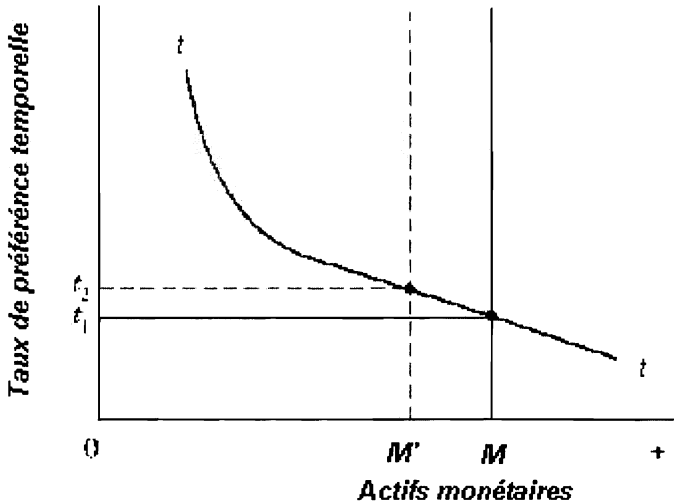


Figure 86 : Les effets de l'impôt sur le revenu sur le ratio consommation/épargne du contribuable

Il y a une autre raison, méconnue, pour laquelle l'impôt sur le revenu pénalisera particulièrement l'épargne et l'investissement par rapport à la consommation. On pourrait penser que puisque l'impôt sur le revenu confisque une certaine part du revenu de l'individu et le laisse libre d'allouer le reste entre la consommation et l'investissement, et puisque les courbes de préférence temporelle restent constantes, le rapport de la consommation sur l'épargne restera inchangé. Mais cela ignore le fait que le revenu réel du contribuable ainsi que la valeur réelle de ses actifs monétaires ont diminué suite au paiement de l'impôt. Nous avons vu au chapitre 6 qu'étant donnée une courbe de préférence temporelle d'un individu, plus le niveau de ses actifs monétaires réels est bas, plus son

taux de préférence temporelle sera élevé, et donc plus la part de la consommation par rapport à l'investissement sera élevée. La situation du contribuable peut être vue sur la figure 86, qui est essentiellement l'inverse des diagrammes individuels du marché temporel du chapitre 6. Dans le cas présent, les actifs monétaires *augmentent* lorsque l'on se déplace vers la droite sur l'axe horizontal, alors qu'au chapitre 6 ils diminuaient. Imaginons que la position initiale du contribuable corresponde à un stock de monnaie OM ; tt représente sa courbe de préférence temporelle. Son *taux de préférence temporel effectif*, déterminant son rapport consommation/investissement, est t_1 . Supposons maintenant que le gouvernement prélève un impôt sur le revenu, réduisant ses actifs monétaires initiaux à OM' au début de sa période de dépenses. Son taux de préférence temporel effectif, intersection de tt et de la ligne verticale M' , se situe désormais à un niveau plus élevé t_2 . Le contribuable passe à une proportion de consommation plus élevée et une proportion plus faible d'épargne et d'investissement.³⁵

Nous avons vu deux raisons pour lesquelles un impôt sur le revenu modifiera la proportion sociale vers davantage de consommation et moins d'épargne et d'investissement. On pourrait objecter que l'explication par la préférence temporelle n'est pas valable parce que les fonctionnaires du gouvernement et les gens qu'ils subventionnent recevront les revenus fiscaux et verront *leur* stock de monnaie augmenter dans l'exacte mesure où celui des contribuables a baissé. Nous verrons cependant plus loin qu'aucune épargne et aucun investissement réellement productifs ne peuvent être faits par le gouvernement, ses employés ou les bénéficiaires de ses subventions.

Certains économistes prétendent que l'impôt sur le revenu fait encore baisser l'épargne et l'investissement dans la société d'une troisième façon. Ils affirment que l'impôt sur le revenu, de par sa nature, impose une « double » taxe sur l'épargne et l'investissement par rapport à la

³⁵ Pour que ce mouvement se produise, la valeur *réelle* des actifs monétaires réels de l'individu doit baisser, et pas seulement le montant nominal exprimé en termes monétaires. Si, dès lors, au lieu de cet impôt, la société connaît une déflation et que la valeur de l'unité monétaire augmente en gros proportionnellement partout, alors la baisse *nominale* du stock de monnaie de chaque individu ne constituera pas une baisse *réelle*, et les ratios de préférence temporelle effectifs resteront donc inchangés. Dans le cas d'un impôt sur le revenu, la déflation n'a pas lieu puisque le gouvernement dépense le revenu au lieu de réduire la masse monétaire. (Même dans le rare cas où toute la monnaie taxée est liquidée par le gouvernement, les individus taxés perdront davantage que les autres et perdront donc une partie de la valeur réelle de leurs actifs monétaires.)

consommation.³⁶ Le raisonnement est le suivant : L'épargne et la consommation ne sont pas véritablement symétriques. Toute l'épargne est orientée vers davantage de consommation dans le futur ; il n'y aurait sinon absolument aucune raison d'investir. Epargner veut dire renoncer à une possible consommation présente en faveur d'une consommation espérée plus grande à un certain moment du futur. Personne ne veut de biens du capital pour eux-mêmes. Ils ne sont que l'incarnation d'une consommation accrue dans le futur. L'épargne et l'investissement, c'est Robinson Crusoë construisant son bâton pour obtenir davantage de pommes plus tard ; elles portent leurs fruits via une consommation ultérieure accrue. Faire payer un impôt sur le revenu constitue donc une « double » taxe sur la consommation et pénalise excessivement l'épargne et l'investissement.³⁷

Ce raisonnement explique de façon correcte le processus de consommation et d'investissement. Il souffre néanmoins d'un grave défaut : il n'a aucun rapport avec les problèmes de la taxation. Il est vrai que l'épargne est un agent fructifiant. Mais tout le monde le sait ; c'est précisément pour cela que les gens épargnent. Or, même si les gens savent que l'épargne est un agent fructifiant, ils n'épargnent pas tout leur revenu. Pourquoi ? En raison de leurs préférences temporelles pour la consommation présente. Chaque individu, étant donné son niveau de revenu et ses échelles de valeur du moment, alloue son revenu dans les proportions les plus souhaitables entre la consommation, l'investissement et l'augmentation de ses encaisses monétaires. Toute autre allocation satisferait moins ses désirs et ferait baisser sa position sur son échelle de valeur. Le pouvoir fructifiant de l'épargne est *déjà pris en compte* quand il effectue son allocation. Il n'y a donc pas de raison de dire qu'un impôt sur le revenu pénalise doublement l'épargne et l'investissement ; il pénalise la totalité du niveau de vie de l'individu, qui comprend sa consommation actuelle, sa consommation future et ses encaisses monétaires. *Per se*, il ne pénalise pas davantage l'épargne que les autres possibilités d'allocation du revenu.

Cet argument de Fisher reflète une curieuse tendance, chez les économistes partisans de l'économie de marché, à se soucier bien davantage des mesures gouvernementales pénalisant l'épargne et l'investissement

³⁶ Cf. ainsi Irving et Herbert W. Fisher, *Constructive Income Taxation* (New York : Harper & Bros., 1942). « Double » est utilisé ici au sens de deux formes de taxation et non dans le sens d'une taxation d'un montant arithmétiquement double.

³⁷ Ces économistes concluent en général que ce n'est pas le revenu, mais seulement la consommation, qui devrait être taxée en tant qu'unique revenu « réel ».

que de celles qui entravent la consommation. Il est certain qu'un économiste préférant le marché libre doit être d'accord sur le fait que les allocations volontaires entre consommation et investissement sont optimales et que toute interférence du gouvernement dans ce rapport, *dans quelque sens qu'elle aille*, représente une distorsion de ce marché et qu'elle empêche la production de répondre aux besoins des consommateurs. Il n'y a rien, après tout, de particulièrement sacré dans l'épargne : elle constitue simplement la voie vers la consommation future. Mais elle n'est alors certainement pas plus importante que la consommation *actuelle*, la répartition entre les deux étant déterminée par les préférences temporelles de tous les individus. L'économiste qui se plaint davantage d'une interférence avec l'épargne du marché libre qu'il ne le fait lors d'un empiètement sur la consommation du marché libre, défend donc implicitement l'interférence étatique dans la direction opposée. Il en appelle implicitement à une distorsion forcée des ressources diminuant la consommation et augmentant l'investissement.³⁸

B. Les tentatives d'une taxation neutre

Jusqu'ici nous avons parlé de l'impact d'une taxe sur un individu du point de vue de ce dernier. Un autre point important est la distorsion de l'*agencement* sur le marché du prix et des revenus des facteurs, distorsion créée par la manière dont les taxes frappent les différents individus. Le marché libre détermine un vecteur et une structure compliqués, presque infinis de prix, de taux et de revenus. L'imposition de différentes taxes rompt ces agencements et détruit le travail d'allocation des ressources et de la production du marché. Ainsi, si la firme *A* paie 5 000 \$ par an pour un certain type de travail et que la firme *B* le paie 3 000 \$, les travailleurs tendront à partir de *B* vers *A* et serviront donc de manière plus efficace les besoins des consommateurs. Mais si les revenus touchés dans la firme *A* sont taxés à la hauteur de 2 000 \$ par an, tandis que ceux de *B* sont taxés de manière négligeable voire nulle, l'incitation du marché à quitter *B* pour *A* disparaîtra totalement ou presque, perpétuant ainsi

³⁸ Le préjugé en faveur de l'investissement, ou de la « croissance », par rapport à la consommation actuelle, est similaire à l'attaque « conservatrice » [Rothbard utilise ici le terme *conservationist*, qui désigne habituellement les écologistes, mais il insiste manifestement sur la volonté de préservation des ressources. NdT.] contre la consommation présente. Qu'y a-t-il de tellement digne dans la consommation *future* et de tellement indigne dans la consommation du *présent* ? Peut-être est-ce ici un exemple d'introduction illicite des aspects les moins rationnels de « l'éthique protestante » dans la science économique. Parmi les nombreux problèmes en jeu, nous pouvons en signaler un : Quels critères quantitatifs non arbitraires en faveur de l'épargne l'économiste peut-il décréter une fois que la décision du marché libre a disparu ?

une mauvaise allocation des ressources productives et entravant la croissance et même l'existence de l'entreprise A.

Nous avons vu plus haut que la quête de l'*impôt neutre* — impôt neutre par rapport au marché, laissant le marché en gros comme il l'était avant son instauration — est une aventure sans issue. Il ne peut pas en effet y avoir d'uniformité dans le paiement des taxes lorsque certaines personnes de la société sont des contribuables alors que les autres sont des consommateurs de taxes privilégiés. Mais même si nous mettons de côté ces objections et ne tenons pas compte des effets redistributeurs des *dépenses* que le gouvernement fait à partir des rentrées fiscales, nous ne pouvons pas arriver à un système de taxation neutre.³⁹ De nombreux auteurs ont prétendu qu'un impôt sur le revenu uniformément proportionnel pour tous constituerait un impôt neutre ; car alors les ratios relatifs des revenus de la société resteraient les mêmes qu'auparavant. Ainsi, si A touchait 6 000 \$ par an, B 3 000 \$ et C 2 000 \$, un impôt de 10 % pour tout le monde aboutirait à une « distribution » de : A, 5 400 \$; B, 2 700 \$ et C 1 800 \$ — les mêmes ratios qu'avant. (Ceci suppose bien sûr qu'il n'y a aucun effet dés-incitateur de l'impôt sur les individus de la société — hypothèse fort peu vraisemblable.) Mais le problème est que cette « solution » se trompe quant à la nature de ce que devrait être un impôt neutre. Une taxe réellement neutre vis-à-vis du marché ne conserverait en effet pas les anciens rapports entre les revenus : *ce serait une taxe qui affecterait les rapports entre les revenus, et tous les autres aspects de l'économie, à la façon dont le ferait une taxe qui serait un véritable prix marchand.*

Ceci est un correctif très important ; nous devons en effet comprendre que lorsqu'un service est vendu à un certain prix sur le marché libre, cette vente ne laisse assurément pas intacte la « distribution » des revenus. Les prix du marché, normalement, ne sont en effet *pas* proportionnels au revenu ou aux richesses de chacun, mais sont uniformes au sens qu'ils sont *les mêmes pour tout un chacun*, quel que soit son revenu, sa richesse ou encore son envie du produit. Une miche de pain ne coûte *pas* mille fois plus à un multimillionnaire qu'à l'individu moyen. En réalité, si le marché se comportait vraiment de cette façon il n'existerait rapidement plus, car il n'y aurait plus aucun avantage à gagner de l'argent. Plus on gagnerait d'argent, plus, *pari passu*, le prix de chaque bien augmenterait. Par conséquent, la totalité de l'économie monétaire civilisée, du système de production et de la division du travail basée sur elle

³⁹ Ceci s'applique encore si nous mettons également de côté les graves difficultés conceptuelles rencontrées pour arriver à une définition du « revenu », le calcul de la valeur monétaire à imputer au travail effectué au sein d'un foyer, le calcul de la moyenne de revenus fluctuants au cours des ans, etc.

s'effondrerait. Loin d'être « neutre » vis-à-vis de marché libre, un impôt proportionnel sur le revenu se conforme à un principe qui, s'il était appliqué partout, éradiquerait l'économie de marché et toute l'économie monétaire elles-mêmes.

Il est dès lors clair qu'une taxation égale pour tous — l'impôt dit par capitation [ou « *poll tax* »] — serait bien plus proche de l'objectif de neutralité. Mais même dans ce cas il y a de sérieux défauts dans sa neutralité, hormis l'inéluctable dichotomie contribuable/consommateur de taxes. D'une part les biens et les services du marché libre ne sont achetés que par ceux qui souhaitent les obtenir au prix du marché. Comme un impôt est un prélèvement obligatoire et non un achat librement consenti, on ne pourra jamais faire l'hypothèse que chaque membre de la société paierait, sur un marché libre, cette somme identique pour tous au gouvernement. En fait, le caractère obligatoire de la taxation sous-entend par lui-même qu'un revenu bien moins important serait payé si le gouvernement faisait en sorte que les choses se passent de manière volontaire. Loin d'être neutre, une taxe identique pour tous fausserait donc les résultats du marché en imposant des prélèvements injustes à au moins trois groupes de la société : les pauvres, les indifférents et les hostiles, c'est-à-dire ceux qui, pour une raison ou pour une autre, ne verseraient *pas* volontairement ces sommes au gouvernement.

Un autre grave problème qu'il y a à considérer une taxe égale pour tous comme équivalente à un prix du marché est que nous ne savons pas quels « services » du gouvernement les gens sont supposés « acheter ». Par exemple, si le gouvernement utilise l'impôt pour subventionner un certain groupe favorisé, il est difficile de savoir quelle sorte de « service » celui qui paie l'impôt par capitation tire de cet acte gouvernemental. Mais prenons le cas apparemment bien clair d'un service pur, les services de protection de la police, et supposons que l'impôt par capitation corresponde à cette dépense. La règle du marché est que l'on paie des prix égaux pour des services égaux ; mais qu'est-ce qu'un service « égal » ? A coup sûr, le service que procure la protection de la police est bien plus grand dans un centre urbain à criminalité élevé qu'il ne l'est dans un endroit paisible où le crime est rare. La protection de la police coûtera certainement plus dans la zone criminogène ; ainsi, si ce service était proposé sur le marché, le prix payé y serait plus élevé que dans un endroit tranquille. En outre, une personne particulièrement menacée de crime et qui pourrait nécessiter davantage de surveillance, devrait payer des frais de police plus élevés. Un impôt uniforme serait en dessous du prix du marché dans les zones dangereuses et au-dessus dans les zones pacifiques. Pour s'approcher de la neutralité, l'impôt devrait donc varier

conformément aux *coûts* du service et non pas être uniforme.⁴⁰ Il s'agit du *principe négligé de taxation par les coûts*.

Le principe de taxation par les coûts n'est toutefois lui non plus pas vraiment neutre. Hormis l'inexorable problème contribuable / consommateur de taxes, se pose à nouveau le problème de savoir comment définir et isoler un « service ». Quel est le « service » représenté par la distribution de Pierre à Paul, et quel est le « coût » auquel Pierre est censé être facturé ? Et même si nous limitons notre discussion à des services aussi courants que la protection policière, il demeure de graves défauts. Premièrement les coûts étatiques, comme nous allons le voir plus loin, sont nécessairement bien plus élevés que les coûts du marché libre. Deuxièmement, l'État ne peut pas calculer correctement et ne peut donc pas estimer ses coûts avec précision. Troisièmement les coûts ne sont égaux aux prix qu'à l'équilibre ; comme l'économie n'est jamais à l'équilibre, les coûts ne représentent jamais une estimation précise de ce qu'aurait été le prix du marché. Et enfin, comme pour l'impôt égal pour tous et contrairement au libre marché, le contribuable ne *démontre* jamais le bénéfice qu'il tire de l'acte gouvernemental ; on suppose simplement et allègrement qu'il aurait acheté le service volontairement à ce prix.

Il y a encore une autre tentative de taxation neutre : le *principe des bénéfices*, qui déclare qu'un impôt devrait être prélevé de manière à être égal au bénéfice que les gens tirent du service gouvernemental. On ne comprend pas toujours ce que ce principe voudrait dire : par exemple, les bénéficiaires des aides sociales devraient payer la totalité du coût de ces bénéfices. Chaque bénéficiaire d'une aide gouvernementale devrait alors payer *plus* qu'il ne touche, car il devrait également payer les coûts de « traitement » de la bureaucratie étatique. Évidemment, il n'y aurait plus d'aides ni d'autres subventions si le principe des bénéfices était maintenu. Même si nous limitons une fois encore notre analyse aux services analogues à la protection policière, de graves défauts persistent encore. Mettons toujours de côté la dichotomie persistante entre contribuable et consommateurs d'impôts. Un problème fatal est que nous ne pouvons pas mesurer les bénéfices, ni même savoir s'ils existent. Comme avec l'impôt par capitation et les principes de taxation par les coûts, il n'y a pas de marché libre où les gens peuvent *démontrer* qu'ils tirent dans l'échange un bénéfice supérieur à la valeur des biens qu'ils cèdent. En

⁴⁰ Nous ne sommes pas en train de concéder ici que les « coûts » déterminent les « prix ». Le vecteur général des prix finals détermine le vecteur général des coûts, mais *ensuite* la viabilité des entreprises est déterminé par le fait de savoir si le prix que les gens accepteront de payer pour obtenir le produit sera ou non suffisant pour payer les coûts, qui sont eux déterminés par le marché.

fait, comme les impôts sont prélevés par la force, il est clair que les bénéfices que les individus obtiennent du gouvernement sont considérablement plus *faibles* que le montant qu'ils sont obligés de payer, car si on les laissait libres ils contribueraient dans une mesure moindre au gouvernement. Le « bénéfice » est dès lors une simple supposition arbitraire des fonctionnaires gouvernementaux.

En outre, même si le bénéfice pouvait être démontré librement, le *principe des bénéfices* n'imiterait pas le processus du marché libre. En effet, les individus, une fois de plus, payent un prix *uniforme* pour les services du marché, quelle que soit l'intensité de leurs bénéfices subjectifs. Celui qui « ferait un kilomètre pour une Camel » ne paie pas plus, d'ordinaire, que celui qui s'en moque totalement. Taxer tout le monde selon les bénéfices qu'il perçoit est donc diamétralement opposé au principe du marché. Enfin, si le bénéfice de chacun est taxé, il n'y aurait aucune raison pour lui d'effectuer l'échange ou de recevoir le service du gouvernement. Sur le marché, personne, pas *même* les acheteurs marginaux, ne paie le montant total de son bénéfice. Les acheteurs supra-marginaux obtiennent un bénéfice excédentaire non mesurable, et *il en va de même* pour les acheteurs marginaux, car sans cet excédent ils n'achèteraient pas le produit. De plus, pour des services comme ceux de la protection policière, le principe des bénéfices demanderait au pauvre et à l'infirme de payer *plus* que le riche et le bien portant, car on peut dire que les premiers tirent davantage de bénéfices de la protection. Enfin, il faut remarquer que si le bénéfice que chaque personne reçoit de la part du gouvernement était entièrement taxé, les bureaucrates, qui reçoivent la totalité de leur revenu du gouvernement, devraient rendre tout leur salaire au gouvernement et offrir leurs services gratuitement.⁴¹

⁴¹ Depuis l'époque d'Adam Smith, tous les économistes ont essayé, de manière fallacieuse, d'utiliser le principe des bénéfices pour justifier la taxation proportionnelle, voire la taxation progressive, au motif que les gens tireraient « de la société » un bénéfice proportionnel, ou plus que proportionnel, à leur revenu. Or il est clair que les riches tirent *moins* de bénéfices de services comme la protection policière, car ils pourraient plus facilement se payer leur propre protection que les pauvres. Et les riches ne retirent aucun bénéfice des aides sociales. Par conséquent, les riches tirent *moins* de bénéfices, de manière absolue, du gouvernement que les pauvres, et le principe des bénéfices ne peut pas être utilisé pour justifier une taxation proportionnelle ou progressive.

Mais, pourrait-on objecter, ne pouvons-nous pas dire que tout le monde tire un bénéfice proportionnel à son revenu de la « société », si ce n'est du gouvernement ? Premièrement, cela ne peut pas être prouvé. En fait, l'argument contraire pourrait être plus proche de la vérité : comme *A* et *B* participent tous les deux à la société et à ses bénéfices, toute différence de revenu entre *A* et *B* doit être due à leur propre contribution *particulière* et non à la société. Des bé-

Nous avons ainsi vu qu'aucun principe de taxation ne peut être neutre vis-à-vis du marché libre. La taxation *progressive*, où chacun paie *plus* que proportionnellement à son revenu, n'essaie bien entendu nullement de parvenir à la neutralité. Si l'impôt proportionnel incarne un principe destructeur de l'économie de marché dans son ensemble et de l'économie monétaire elle-même, l'impôt progressif est encore pire. En effet il pénalise plus que proportionnellement celui qui est compétent et efficace. Les taux progressifs constituent une dés-incitation dirigée plus particulièrement contre le travail ou l'entrepreneuriat compétent. Et comme une telle compétence est au service du consommateur, un impôt progressif constitue aussi un prélèvement particulier sur les consommateurs.

En plus des deux façons signalées plus haut dont la taxation pénalise l'épargne, l'impôt progressif impose un handicap supplémentaire. Empiriquement en effet, dans la plupart des cas, les riches épargnent et investissent proportionnellement une part plus grande de leurs revenus que les tranches aux revenus plus faibles. Il n'y a toutefois pas de raison apodictique, praxéologique, pour qu'il en soit toujours ainsi. Cette règle ne s'appliquerait pas, par exemple, dans un pays où le riche achèterait des bijoux alors que le pauvre épargnerait et investirait de manière économe.

Alors que le principe progressif est certainement hautement destructeur du marché, la plupart des économistes conservateurs, favorables au marché libre, tendent à surestimer ses effets et à sous-estimer les effets destructeurs de la taxation proportionnelle. Une taxation proportionnelle au revenu possède bon nombre des conséquences de la taxation progressive, et de manière générale le *niveau* de la taxation du revenu est plus important pour le marché que le degré de progressivité. Ainsi, la société *A* peut avoir un impôt sur le revenu proportionnel exigeant que chacun paie 50 % de son revenu ; la société *B* peut présenter un impôt très fortement progressif exigeant au pauvre de payer 0,25 % de son revenu et au riche 10 %. Le riche préférera certainement la société *B*, *bien que* l'impôt y soit progressif — démontrant que ce n'est pas tant la progressivité que le niveau de l'impôt qui constitue une charge pour le riche.

Au passage, le producteur pauvre, avec une taxe plus faible à payer, préférera aussi la société *B*. Ceci démontre le caractère erroné de l'habituelle complainte conservatrice à l'égard de la taxation progressive, selon

néfices égaux procurés par la société ne peuvent à l'évidence pas être utilisés pour justifier un impôt proportionnel. Et, en outre, même si l'argument était vrai, par quel tour de passe-passe pourrions nous dire que la « société » est équivalente à l'État ? Si *A*, *B* et *C*, tous producteurs du marché, bénéficient de l'existence des autres en tant que « société », comment *G*, le gouvernement, pourrait-il utiliser ce fait pour établir *son* droit à *leur* richesse ?

laquelle elle permettrait « au pauvre de voler le riche ». A la fois le pauvre et le riche ont en effet choisi dans notre exemple la progressivité ! La raison en est que le « pauvre » ne « vole » pas le « riche » dans un système de taxation progressive. C'est en fait l'État qui « vole » les deux par le biais de la taxation, qu'elle soit proportionnelle ou progressive.

On peut objecter que le pauvre bénéficie des dépenses et des subventions de l'État issues des rentrées fiscales et ont donc leur part indirecte dans le « vol ». Mais ceci oublie que l'État peut dépenser son argent de très nombreuses façons : il peut consommer les produits de certaines industries spécifiques ; il peut subventionner certains riches, voire tous ; il peut subventionner certains pauvres, voire tous. La progressivité n'implique pas *en elle-même* que les « pauvres » sont subventionnés en masse. Et en fait, si certains pauvres sont subventionnés, d'autres ne le seront probablement pas, et ces derniers, contributeurs nets, seront « volés » avec les riches. En réalité, comme il y a habituellement bien plus de pauvres que de riches, les pauvres dans leur ensemble peuvent fort bien supporter la plus grande partie du poids de l'impôt, même dans un système progressif.

De tous les types d'impôts, celui qui a été le plus calculé pour paralyser et pour détruire le fonctionnement du marché est *l'impôt sur les bénéfices exceptionnels*. Dans tous les revenus productifs, les profits représentent en effet une part relativement faible ayant une importance et un impact énormes : ils sont le moteur, la force motrice, de toute l'économie de marché. Les signaux des pertes et des profits sont les écrans de contrôle des entrepreneurs et des capitalistes, qui dirigent et redirigent les ressources productives de la société vers les meilleures voies et les meilleures combinaisons possibles afin de satisfaire les désirs changeants de consommateurs dans des conditions elles-mêmes changeantes. L'aiguillon du profit une fois détruit, les pertes et les profits ne constituent plus une incitation efficace, ni par conséquent un moyen de calcul économique dans l'économie de marché.

Il est curieux qu'en temps de guerre, précisément lorsqu'il semblerait qu'il soit extrêmement urgent de préserver un système productif efficient, on réclame invariablement d' « abolir les profits de guerre ». Ce zèle ne semble jamais devoir s'appliquer de manière aussi implacable aux « profits » clairement issus de la guerre, sous forme de salaires plus élevés, des ouvriers de l'acier — il ne s'applique qu'aux profits des entrepreneurs. Il n'existe assurément pas de méthode plus sûre pour paralyser un effort de guerre. De plus, le concept « d'exceptionnels » ou

« d'excessifs »* requiert une certaine norme au-delà de laquelle le profit peut être taxé. Cette norme peut être un certain taux de profit, ce qui entraîne les nombreuses difficultés de mesure du profit et de l'investissement en capital dans chaque firme ; ou elle peut se référer aux profits correspondant à une période de référence d'avant-guerre. Cette deuxième possibilité, en général préférée parce qu'elle confisque plus particulièrement les profits *de guerre*, rend l'économie encore plus chaotique. Elle signifie en effet qu'alors que le gouvernement demande une production *de guerre* plus importante, l'impôt sur les bénéfices exceptionnels incite à une production de guerre plus faible et moins efficace. En résumé, l'impôt sur les bénéfices exceptionnels tend à geler le processus de production tel qu'il était pendant la période de référence du temps de paix. Et plus la guerre dure longtemps, plus la structure de la période de référence devient obsolète, inefficace et absurde.

C. Transfert et incidence : la taxe sur une industrie

Aucune analyse de la taxation, aussi brève soit-elle, ne peut passer sous silence le fameux problème du « transfert et de l'incidence » de la taxation. Bref, qui paie la taxe ? La personne chez qui on la prélève, ou quelqu'un d'autre, sur qui la première pourrait « transférer », répercuter, la taxe ? Il se trouve encore des économistes, aussi incroyables que cela puisse paraître, qui soutiennent la vieille théorie du dix-neuvième siècle de « l'égale diffusion » de la taxation, qui clôt simplement le débat en proclamant que « toutes les taxes sont transférées sur tout le monde », de sorte qu'il ne serait pas nécessaire d'analyser chacune de manière particulière.⁴² Ce courant obscurantiste est encouragé par une analyse donnant un sens trop large aux phénomènes de « transfert ». Ainsi, si un impôt sur le revenu de 80 % est prélevé sur Jones, cela ne touchera *pas seulement* Jones, mais aussi — en réduisant les incitations ainsi que les capacités de Jones — d'autres consommateurs en raison de la baisse du travail et de l'épargne de Jones. Il est donc exact que les *effets* de la taxation se diffusent à partir du centre de la cible. Mais ne veut pas dire du tout que Jones peut simplement transférer le poids de l'impôt sur les épaules des autres. Le concept de « transfert » se limitera ici au cas où le paiement d'une taxe peut être directement transférée *du* payeur initial vers quelqu'un d'autre, et ce concept ne sera pas utilisé lorsque les souffrances des autres *s'ajoutent* à celles du contribuable initial. Dans ce dernier cas on peut parler des « effets indirects » de l'impôt.

* On parle en anglais d'impôt sur les bénéfices « excessifs », là où en France on parle d'impôt sur les bénéfices « exceptionnels ». NdT.

⁴² Pour une critique de cette doctrine, voir E.R.A. Seligman, *The Shifting and Incidence of Taxation* (New York : Macmillan & Co., 1899), pp. 122–136.

La première loi du transfert est qu'*un impôt sur le revenu ne peut pas être transféré*. Cette vérité autrefois acceptée en économie s'oppose aujourd'hui à l'idée populaire que, par exemple, un impôt sur les salaires poussera les syndicats à demander des hausses de salaire pour compenser l'impôt, et que par conséquent l'impôt sur les salaires est transféré « en aval » à l'employeur qui, à son tour, le transfère encore en aval aux consommateurs. Or presque chaque étape de cet enchaînement régulièrement cité est une grosse erreur. Il est absurde, premièrement, de penser que les travailleurs ou les syndicats attendront tranquillement qu'une taxe les galvanise pour exprimer leurs revendications. Les travailleurs veulent *toujours* des salaires plus élevés ; les syndicats réclament toujours davantage. La question est : Pourront-ils obtenir plus ? Il n'y a pas de raison de penser qu'ils le pourront. Un travailleur ne peut toucher que la valeur actualisée de la productivité marginale de son travail. Aucune clameur n'augmentera cette productivité et par conséquent personne ne peut faire monter le salaire qu'il reçoit de son employeur. Les revendications salariales des syndicats seront traitées comme d'habitude, c'est-à-dire qu'elles ne pourront être satisfaites qu'au prix du chômage pour une partie de la force de travail de cette industrie. Mais cela est vrai qu'il y ait ou non une taxe sur les salaires : la taxe n'aura rien à voir avec le salaire final fixé par le marché.

L'idée que la hausse du coût sera transférée au consommateur par l'employeur est une illustration du sophisme peut-être le plus répandu en matière de taxation : l'idée que les industriels pourraient tout simplement transférer en aval leurs hausses de coût sur les consommateurs sous la forme de prix plus élevés. Toute la théorie économique exposée dans le présent ouvrage montre l'erreur de cette doctrine. Le prix d'un produit donné est en effet fixé par les courbes de demande des consommateurs. Il n'y a rien dans les coûts plus élevés, ou dans les taxes plus fortes, qui, en soi, modifie ces courbes ; à partir de là, *tout* changement du prix de vente, que ce soit à la hausse ou à la baisse, *diminuera* le revenu des entreprises impliquées. En effet chaque entreprise du marché tend, à tout instant, à se situer au « point de profit maximum » vis-à-vis des consommateurs. Les prix sont déjà à leur point de rendement maximal pour l'entreprise ; des taxes plus élevées ou d'autres coûts imposés à la firme réduiront donc leur revenu net au lieu d'être tranquillement et aisément transférés aux consommateurs. Nous en arrivons donc à cette conclusion importante : *aucun impôt* (et pas seulement l'impôt sur le revenu) *ne peut jamais être transféré en aval*.

Supposons qu'une taxe particulièrement lourde — de n'importe quel type — ait été imposée à une industrie spécifique : par exemple l'industrie des spiritueux. Quels en seront les effets ? Comme nous l'avons fait

remarquer, elle ne pourra pas être simplement « transférée » aux consommateurs.⁴³ Au lieu de cela, le prix des spiritueux restera le même ; le revenu net des firmes baissera. Cela voudra dire que le rendement du capital et de l'entreprise dans l'industrie des spiritueux sera plus bas que dans les autres industries de l'économie ; les entreprises de spiritueux marginales connaîtront des pertes et feront faillite ; et, en général, des ressources productives de tout type quitteront les spiritueux pour aller vers les autres secteurs. L'*effet à long terme* est donc de faire baisser l'offre de spiritueux produits et donc, du fait de la loi de l'offre et de la demande, de faire monter leur prix sur le marché. Toutefois, comme nous l'avons dit plus haut, ce processus — cette diffusion de la souffrance à travers l'économie — peut difficilement être qualifiée de « transfert ». La taxe n'est en effet pas simplement « transférée » ; elle ne fait qu'atteindre les consommateurs *en* frappant l'industrie taxée. Le résultat final sera une distorsion des facteurs de production ; l'industrie des spiritueux produira désormais moins de biens que n'en voudraient les consommateurs ; et trop de biens, par rapport aux spiritueux, seront produits dans les autres industries.

Bref, les taxes peuvent plus facilement être transférées « en amont » qu'en aval. Strictement parlant, le résultat n'est pas un transfert parce que ce n'est pas un processus indolore. Mais il est clair que le processus vers l'amont (en direction des facteurs de production) se produit plus rapidement et plus directement que les effets sur les consommateurs. Les pertes ou les profits en diminution de entreprises de spiritueux feront en effet immédiatement baisser leur demande de sol, de travail et de facteurs du capital ; cette baisse des courbes de demande fera baisser les salaires et les rentes touchées dans l'industrie des spiritueux ; et ces revenus inférieurs entraîneront un transfert du travail, du sol et du capital des spiritueux vers les autres industries. Le rapide « transfert en amont » est en harmonie avec la théorie « autrichienne » de la consommation et de la production développée dans le présent volume ; les prix des fac-

⁴³ Les hommes d'affaires sont particulièrement enclins à accepter cet argument du « transfert » — évidemment dans une tentative de convaincre les consommateurs que ce sont *eux* qui paient en réalité la taxe sur cette industrie. Mais cet argument est clairement démenti par le zèle que montre chaque industrie pour faire baisser ses taxes et pour lutter contre une hausse des taxes. Si les taxes pouvaient réellement être transférées si facilement et que les hommes d'affaires étaient de simples agents collecteurs non payés du gouvernement, il ne protesteraient jamais contre une taxe sur leur industrie. (Peut-être est-ce là la raison pour laquelle presque aucun industriel n'a protesté contre le fait d'être un agent collecteur chargé de recueillir à la source des impôts levés sur leurs *travailleurs* !)

teurs sont en effet déterminés par les prix de vente des biens qu'ils produisent et non le contraire (ce qui devrait être la conclusion de la doctrine naïve du « transfert en aval »).

Il convient de noter que, dans certains cas, l'industrie elle-même peut accueillir de bon cœur une taxe qui vient la frapper, car elle confère un privilège indirect, mais effectif, de monopole aux firmes supra-marginales. Un impôt uniforme prenant la forme d'une « licence » donnera ainsi un privilège particulier aux firmes les plus fortement capitalisées, qui peuvent plus facilement se permettre de payer la participation.

D. Transfert et incidence : L'impôt général sur les ventes

L'exemple le plus populaire d'impôt prétendument transféré en aval est *l'impôt général sur les ventes*. Assurément si, par exemple, le gouvernement impose une taxe uniforme de 20 % sur toutes les ventes au détail, et que nous pouvons faire l'hypothèse simplificatrice qu'il est possible de faire respecter cette taxe de la même façon partout, alors l'industrie fera tout simplement « passer » la hausse de 20 % dans tous les prix au consommateur. En réalité, cependant, il est impossible de faire monter les prix ! Comme dans le cas d'une industrie particulière, les prix se sont précédemment établis, de façon approximative, à un niveau correspondant au revenu net maximal pouvant être touché par les entreprises. Les stocks de biens ou de facteurs n'ont pas encore changé, ni les courbes de demande. Comment les prix pourraient-ils monter ? En outre, si nous regardons, comme il convient de le faire lorsque l'on étudie un impôt général sur les ventes, du côté du vecteur général des prix, ces derniers sont déterminés par l'offre et la demande de monnaie provenant du côté des biens et par celles provenant du côté de la monnaie. Pour que le vecteur général des prix augmente, il faut une hausse de la masse monétaire ou une baisse des courbes de demande de monnaie, ou encore les deux. Il n'y a rien dans une taxe générale sur les ventes qui puisse entraîner un changement de l'un ou l'autre de ces déterminants.⁴⁴

En outre, les effets à long terme sur les prix d'un impôt général sur les ventes seront plus faibles que dans le cas d'une accise [impôt indirect] partielle équivalente. Un impôt sur une industrie particulière, comme celle des spiritueux, poussera les ressources à fuir cette industrie pour aller vers les autres, et par conséquent le prix relatif du bien taxé

⁴⁴ On pourrait répliquer que les firmes peuvent faire passer la taxe sur les ventes suite à une hausse *généralisée* pour toutes les firmes. Hormis le fait qu'aucun des facteurs généraux qui comptent (offre et demande de monnaie) n'a augmenté, l'entreprise individuelle ne se soucie toujours que de sa courbe de demande individuelle, et ces courbes n'ont pas bougé. Une hausse de la taxe ne fait rien qui rende le prix supérieur *plus rentable* qu'auparavant.

finira par augmenter. Avec un impôt sur les ventes appliqué de manière uniforme, il n'y a au contraire pas de place pour de tels transferts de ressources.⁴⁵

Le mythe qu'un impôt sur les ventes pourrait être transféré en aval est comparable au mythe qu'une hausse des salaires imposée par les syndicats pourrait être transférée en aval avec des prix à la consommation plus élevés, « entraînant ainsi une inflation ». Il est ici impossible que le vecteur général des prix puisse augmenter, et la seule conséquence possible d'une telle hausse des salaires est le chômage de masse.⁴⁶

Lorsqu'elles réfléchissent sur l'impôt général sur les ventes, de nombreuses personnes sont induites en erreur par le fait que le prix payé par le consommateur *comprend* nécessairement l'impôt. Si quelqu'un va voir un film au cinéma et paie sa place 1 \$, et qu'il voit affiché de manière ostensible que ceci correspond à un « prix » de 85 cents et à une taxe de 15 cents, il tend à en conclure que la taxe a simplement été ajoutée au « prix ». Or le prix est de 1 \$, et non pas 85 cents, cette dernière somme étant simplement le revenu touché par l'entreprise après impôts. Le revenu de la firme a en effet *diminué* pour permettre le paiement des taxes.

Voilà précisément la conséquence d'un impôt général sur les ventes. Son impact immédiat est de faire baisser du montant de l'impôt le revenu brut des entreprises. Sur le long terme, bien sûr, les entreprises ne peuvent pas payer l'impôt, la perte de revenu brut des firmes étant imputé en amont au revenu d'intérêt des capitalistes ainsi qu'aux salaires et aux rentes touchés par les propriétaires des facteurs originels — le travail et le sol brut. Une baisse du revenu brut des entreprises de vente au détail se reflète dans une demande plus faible de produits pour les entreprises

⁴⁵ Les ressources ne peuvent alors que passer de l'activité à l'inactivité (ou se réfugier dans le troc). Ceci peut bien sûr se passer, et se passera vraisemblablement : comme, ainsi que nous le verrons plus loin, un impôt sur les ventes est un impôt sur le revenu, la hausse du coût d'opportunité du loisir peut conduire certains travailleurs à arrêter le travail et à diminuer ainsi la quantité de biens produite. Dans ce cas, les prix *finiront* par augmenter, bien que cela ne se fasse pas vraiment sous la forme tranquille, instantanée et proportionnelle d'un « transfert ». Voir l'article novateur de Harry Gunnison Brown, « The Incidence of a General Output or a General Sales Tax », reproduit dans *Readings in the Economics of Taxation* édité par R.A. Musgrave et C.S. Shoup (Homewood, Ill. : Richard D. Irwin, 1959), pp. 330–339. Bien que ce fût la première critique moderne du sophisme d'un transfert vers l'aval de l'impôt sur les ventes, Brown a malheureusement affaibli les conséquences de sa thèse vers la fin de son article.

⁴⁶ Bien entendu, si la masse monétaire est accrue après une hausse des salaires, et que le crédit connaît une expansion, les prix peuvent grimper de façon à ce que les salaires nominaux ne dépassent à nouveau pas la valeur actualisée de leur produit marginal.

d'ordre plus élevé. Le principal résultat d'un impôt général sur les ventes est une réduction générale du revenu net perçu par les facteurs originels. L'impôt sur les ventes a été *transféré en amont* aux revenus des facteurs originels — à l'intérêt ainsi qu'à l'ensemble des salaires et des rentes foncières. Les facteurs de production originels ne touchent plus leur produit marginal actualisé. Ils gagnent dès lors *moins* que leur VAPM*, la baisse correspondant à l'impôt sur les ventes versé au gouvernement.

Intégrons maintenant cette analyse de l'incidence d'un impôt général sur les ventes dans notre analyse générale précédente des bénéfices et des charges de la taxation. Ceci se fait en se rappelant que les rentrées fiscales sont à leur tour dépensées par le gouvernement. Que ce dernier dépense ou non l'argent en ressources pour ses propres activités, ou qu'il se contente de transférer les sommes aux gens qu'il subventionne, l'effet est de *transférer* la demande de consommation et d'investissement des mains privées vers le gouvernement et les individus qu'il soutient, et ce à la hauteur du montant de l'impôt. L'impôt aura au bout du compte été prélevé sur les *revenus* des facteurs originels et la monnaie aura été transférée de leur mains vers celles du gouvernement. Le revenu du gouvernement et de ceux qu'il subventionne aura été accru aux dépens des producteurs, et par conséquent les demandes de consommation et d'investissement du marché auront été transférées des producteurs aux expropriateurs, et ce d'un montant égal à l'impôt. Suite à cela, la valeur de l'unité monétaire restera inchangée (en ne tenant pas compte d'une éventuelle différence des demandes de monnaie entre les contribuables et les consommateurs d'impôt), mais le *vecteur* des prix se sera modifié conformément aux changements des demandes. Ainsi, si le marché dépensait beaucoup en vêtements et que le gouvernement utilise principalement le revenu fiscal pour acheter des armes, il y aura une baisse du prix des vêtements et une hausse du prix des armes, ainsi qu'une tendance des facteurs non spécifiques à passer de la production d'habits à celle d'armements.

Au bout du compte, le résultat ne sera pas, comme on aurait pu le penser, une baisse proportionnelle de 20 % de tous les revenus des facteurs originels suite à un impôt général sur les ventes de 20 %. Les facteurs spécifiques des industries qui ont perdu une partie de leur marché, suite au transfert de la demande privée vers une demande gouvernementale, perdront proportionnellement davantage en revenus ; les facteurs spécifiques des industries voyant leur demande augmenter perdront proportionnellement moins — certains peuvent y gagner tellement qu'ils

* VAPM = Valeur (monétaire) Actualisée du Produit (physique) Marginal. Voir tome II, chap. 7, section 2. NdE.

tireront finalement un bénéfice absolu du changement. Les facteurs non spécifiques ne seront pas autant touchés mais eux aussi perdront ou gagneront en fonction de la différence de leur productivité marginale en valeur résultant du changement concret de la demande.

Il convient de soigneusement noter que l'impôt général sur les ventes est un flagrant et bel exemple de *l'impossibilité de taxer la consommation*. L'impôt sur les ventes est habituellement *supposé* pénaliser davantage la consommation que les revenus ou le capital. Or nous voyons que l'impôt sur les ventes réduit non seulement la consommation mais aussi les *revenus* des facteurs originels. *L'impôt général sur les ventes est donc un impôt sur le revenu*, bien que d'un type plutôt désordonné. De nombreux économistes « de droite » ont défendu la taxation générale sur les ventes, par rapport à la taxation sur le revenu, au motif que la première taxerait la consommation mais pas l'épargne et l'investissement ; de nombreux économistes « de gauche » se sont opposés à la taxation sur les ventes pour la même raison. Les deux se trompent : l'impôt sur les ventes est un impôt sur le revenu, bien qu'ayant une incidence plus désordonnée et incertaine. Le principal effet de l'impôt général sur les ventes sera celui de l'impôt sur le revenu — une réduction de la consommation *ainsi que* de l'épargne et de l'investissement des contribuables.⁴⁷ Comme en fait, ainsi que nous l'avons vu, l'impôt sur le revenu pénalise de par sa nature plus lourdement l'épargne et l'investissement que la consommation, nous en arrivons à la conclusion paradoxale et importante qu'un impôt sur la *consommation* impactera au bout compte davantage *l'épargne et l'investissement* que la consommation.

⁴⁷ Frank Chodorov, dans son ouvrage *The Income Tax—Root of All Evil* (New York : Devin-Adair, 1954), ne parvient pas à indiquer quel autre type d'impôt serait « meilleur », du point de vue du marché, que l'impôt sur le revenu. Il ressort clairement de notre analyse qu'en réalité peu d'impôts vaudraient mieux que l'impôt sur le revenu du point de vue du marché. L'impôt sur les ventes ou l'accise [l'impôt indirect] ne constitue en tout cas certainement pas la réponse.

Chodorov, de plus, a assurément tort lorsqu'il qualifie les impôts sur le revenu et sur l'héritage de *seuls* dénis du droit de propriété individuel. Tout impôt, de quelque nature qu'il soit, empiète sur le droit de propriété, et il n'existe pas « d'impôt indirect » qui rende l'empiètement un tant soit peu moins évident. Il est vrai que l'impôt sur le revenu force le sujet à garder des traces et à révéler ses transactions personnelles, et qu'il impose donc une perte d'utilité supplémentaire. L'impôt sur les ventes, néanmoins, force aussi à garder des traces ; la différence est à nouveau plus de degré que de nature, car l'aspect direct ne concerne dans le deuxième cas que les détaillants et pas la majorité de la population.

E. L'impôt sur la valeur de la terre

A chaque fois que des impôts tombent, ils dégradent, entravent et distordent l'activité productive du marché. Il est clair qu'une taxe sur les salaires faussera l'allocation de l'effort de travail, qu'une taxe sur les bénéfices détruira le moteur des profits et des pertes de l'économie, qu'une taxe sur l'intérêt tendra à consommer le capital, etc. Une exception couramment concédée à cette loi est la doctrine de Henry George, qui prétend que les propriétaires de la terre ne jouent aucun rôle productif et que par conséquent le gouvernement pourrait tranquillement taxer la valeur du site sans risque de réduire l'offre de services productifs du marché. Telle est la justification *économique*, à distinguer de la justification morale, de la fameuses « taxe unique ». Malheureusement, très peu d'économistes ont mis en doute cette hypothèse, la proposition de taxe unique ayant été en général repoussée pour des raisons purement pragmatiques (« il n'existe pas, en pratique, de moyen permettant de distinguer la valeur due au site de la valeur liée à l'amélioration du sol ») ou conservatrices (« trop d'investissements ont été faits dans la terre pour exproprier ses propriétaires maintenant »).⁴⁸

Or l'affirmation centrale des Georgistes est totalement fallacieuse. Le propriétaire du sol rend un service productif très important. Il trouve, met en usage, puis alloue les terres aux enchérisseurs les plus productifs en valeur. Nous ne devons pas nous laisser égarer par le fait que le stock physique de terres est à tout instant figé. Dans le cas du sol, comme dans celui de tous les autres biens matériels, ce n'est pas seulement le bien physique qui est vendu, mais un ensemble global de services qui vont avec — et parmi eux on trouve celui consistant à transférer la propriété du vendeur à l'acheteur, et ce de manière efficace. La sol brut n'existe pas comme ça ; il doit être *proposé* à l'utilisateur par son propriétaire (le

⁴⁸ Ainsi, même un économiste aussi éminent que F.A. Hayek a récemment écrit :

« Ce plan [l'impôt unique] de socialisation des terres est, du point de vue de la logique, probablement le plus séduisant et le plus plausible de tous les plans socialistes. Si les hypothèses factuelles sur lesquelles il est basé étaient correctes, c'est-à-dire s'il était possible d'établir une distinction claire entre la valeur des « pouvoirs permanents et indestructibles » du sol [...] et [...] la valeur due à [...] son amélioration [...] l'argument en faveur de son adoption serait très puissant. » F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty* (Chicago : University of Chicago Press, 1960), pp. 352–353.

Nous pouvons voir une concession en gros similaire de la part de l'économiste autrichien von Wieser. Friedrich Freiherr von Wieser, « The Theory of Urban Ground Rent », dans *Essays in European Economic Thought*, édité par Louise Sommer (Princeton, N.J. : D. Van Nostrand, 1960), pp. 78 et suivantes.

même homme pouvant bien entendu tenir les deux rôles quand le sol est « verticalement intégré »).⁴⁹ Le propriétaire foncier touchera les rentes les plus élevées en allouant ses sites à leurs usages les plus productifs en valeur, c'est-à-dire aux usages les plus désirés par les consommateurs. Nous ne devons en particulier pas oublier l'importance de l'*emplacement* et du service productif qu'apporte le propriétaire du site en proposant les emplacements les plus productifs pour chaque usage.

L'idée que mettre en usage des terres et décider de leur emplacement ne serait pas réellement une activité « productive » est un vestige de la vieille conception classique selon laquelle un service qui ne « créerait » pas de manière tangible quelque chose de physique ne serait pas « véritablement » productif.⁵⁰ En fait, cette fonction est tout aussi productive que n'importe quelle autre, et c'est même une fonction vitale. L'entraver et la détruire désorganiserait l'économie de marché.⁵¹

⁴⁹ Je ne connais personne qui ait présenté la productivité des propriétaires des terres de manière aussi claire que M. Spencer Heath, un ancien Georgiste. Voir Spencer Heath, *How Come That We Finance World Communism?* (manuscrit ronéotypé, New York : Science of Society Foundation, 1953) ; idem, *Rejoinder to 'Vituperation Well Answered' by Mr. Mason Gaffney* (New York : Science of Society Foundation, 1953) ; idem, *Progress and Poverty Reviewed* (New York : The Freeman, 1952).

⁵⁰ Spencer Heath parle d'Henry George comme suit :

« A chaque fois que les services des propriétaires fonciers sont abordés, il s'en tient fermement à sa devise que *toutes* les valeurs sont physiques. [...] Dans les services d'échange rendus par [les propriétaires fonciers], dans la distribution sociale des sites et des ressources, aucune production physique n'intervient ; il est donc incapable de comprendre qu'ils aient droit à une part dans la distribution des biens physiques et que la rente qu'ils perçoivent [...] n'est qu'une récompense pour leurs services non coercitifs d'échange ou de distribution. [...] Il écarte toute création de valeur provenant de services rendus au cours de la distribution [des terres] par le contrat libre et l'échange, seule issue alternative à la distribution violente et désorganisée ou arbitraire et tyrannique des terres. » Heath, *Progress and Poverty Reviewed*, pp. 9–10.

⁵¹ Sur les effets de la « taxe unique » et pour d'autres critiques, voir Murray N. Rothbard, *The Single Tax: Economic and Moral Implications* (Irvington-on-Hudson, N.Y. : Foundation for Economic Education, 1957) ; Rothbard, « A Reply to Georgist Criticisms » (manuscrit ronéotypé, Foundation for Economic Education, 1957) ; et Frank H. Knight, « The Fallacies in the 'Single Tax' » *The Freeman* (10 août 1953), pp. 810–811. L'une des plus amusantes objections est celle du doyen des économistes Georgistes, le docteur Harry Gunnison Brown. Bien que les Georgistes basent une grande partie de leur argumentaire économique sur une distinction tranchée entre la propriété des terres et la propriété des améliorations apportées à ces terres, Brown tente de réfuter les effets économiques perturbateurs de l'impôt unique en supposant de manière implicite que le

F. Taxer « le pouvoir d'achat excessif »

Dans ce panorama nécessairement hâtif des points importants de la théorie fiscale, nous n'ajouterons pour des raisons de place qu'un commentaire supplémentaire, consistant en une critique de l'idée très courante voulant que lors d'un boom économique le gouvernement devrait accroître la taxation « afin d'absorber le pouvoir d'achat excessif », pour arrêter ainsi l'inflation et stabiliser l'économie. Nous étudierons les problèmes de l'inflation, de la stabilisation et du cycle économique plus loin ; nous noterons uniquement à ce stade qu'il est étrange de supposer qu'un *impôt* représenterait un coût social moins grand, une charge moins grande, qu'un *prix*. Supposons ainsi, dans un boom, que Messieurs A, B et C, avec l'argent dont ils disposent, dépensent un certain montant sur un certain bien — disons des pipes — à un certain prix de marché, par exemple 10 \$ la pipe. Le gouvernement décide alors que cette situation est fort regrettable, et que le prix du marché est — selon un critère arbitraire et non divulgué — « trop élevé », et qu'il doit par conséquent venir en aide à ses sujets, en taxant Messieurs A, B et C et en faisant ainsi baisser les prix. Supposons, en fait, que A, B et C soient suffisamment taxés pour que le prix de la pipe tombe à 8 \$. Par quel raisonnement seraient-ils en meilleure situation, maintenant que les impôts ont monté d'un montant correspondant exactement à la baisse de leurs fonds monétaires ? En résumé, le « prix de l'impôt » a monté de façon à ce que le prix des autres biens puisse baisser. Pourquoi un prix volontaire, payé de leur plein gré par les acheteurs et accepté par les vendeurs, serait-il « mauvais » ou source de charges pour les acheteurs, alors que dans le même temps un « prix » prélevé de manière obligatoire sur ces mêmes acheteurs, pour des services gouvernementaux à la valeur douteuse et dont ils n'ont pas manifesté le besoin, serait quelque chose de « bien » ? Pourquoi les prix élevés constitueraient-ils un poids alors que des impôts élevés n'en seraient pas un ?

sol et les améliorations qui lui sont apportées sont de toute façon possédés par les mêmes personnes ! En réalité, bien entendu, les effets perturbateurs demeurent : l'intégration verticale par les individus ou par les entreprises n'élimine pas le principe économique d'un seul des stades de production intégrés. Voir Harry Gunnison Brown, « Foundations, Professors and 'Economic Education' » *The American Journal of Economics and Sociology* (janvier 1958), pp. 150–152.

9. L'intervention binaire : les dépenses du gouvernement⁵²

A. La « contribution productive » des dépenses du gouvernement

Les dépenses du gouvernement représentent un transfert forcé de ressources des producteurs privés vers les usages préférés des fonctionnaires du gouvernement. On a l'habitude de classer les dépenses du gouvernement en deux catégories : *utilisation de ressources* et *transfert de richesses*. Les dépenses utilisant des ressources prennent franchement les ressources des personnes privées de la société pour que le gouvernement puisse les utiliser : cela peut prendre la forme de l'embauche de bureaucrates charger d'effectuer un travail pour le compte du gouvernement — ce qui transfère directement des ressources de main-d'œuvre — ou de l'achat de produits auprès de firmes commerciales. Les paiements de transfert sont de pures dépenses de subvention — lorsque le gouvernement prend à Pierre pour donner à Paul. Il est vrai que, dans ce dernier cas, le gouvernement donne à « Paul » de l'argent et laisse à ce dernier le choix de l'allouer comme il le souhaite, et que dans un sens nous pourrions analyser ces deux types de dépenses séparément. Mais les similitudes sont ici bien plus grandes que les différences. Car dans les deux cas des ressources sont retirées à des producteurs privées et transférées vers les usages que les fonctionnaires gouvernementaux estiment être les plus appropriés. Après tout, quand un bureaucrate perçoit son traitement, ce paiement est suivant la même acception un « paiement de transfert » en provenance des contribuables, et le bureaucrate est également libre de choisir comment allouer ce revenu selon son bon plaisir. Dans le deux cas de l'argent et des ressources sont transférés des producteurs aux non-producteurs, qui les consomment ou les utilisent.⁵³

⁵² Les dépenses du gouvernement sont issues des revenus de ce dernier. Dans la section précédente nous avons analysé la principale source des revenus du gouvernement, la taxation. Nous traiterons plus loin de l'inflation, de la création monétaire, et la présente section comprend une analyse de « l'entreprise » constituée par le gouvernement. Pour un rapide traitement de la dernière grande source de revenu du gouvernement — l'emprunt auprès du public — voir l'annexe A.

⁵³ On peut objecter que si les bureaucrates peuvent ne pas être des producteurs, les autres « Pauls » qui touchent des aides à l'occasion sont fondamentalement des producteurs du marché. Dans la mesure où ils touchent des subventions du gouvernement, ils ne sont toutefois pas productifs et vivent sur le dos des producteurs grâce à la contrainte. Bref, ce qui compte est la mesure dans laquelle ils entretiennent une *relation étatique* vis-à-vis de leurs concitoyens. Nous pourrions ajouter que, dans le présent ouvrage, le terme État n'est jamais

Ce type d'analyse du gouvernement a été négligé parce que les économistes et les statisticiens tendent à supposer, plutôt allègrement, que les dépenses du gouvernement représentent une mesure de sa contribution productrice à la société. Dans le « secteur privé » de l'économie, la valeur de la production est estimée de manière sensée par la quantité de monnaie que les consommateurs dépensent volontairement pour se la procurer. De l'autre côté, curieusement, la « production » du gouvernement est estimée non pas par ce qui est *dépensé en* gouvernement, mais par ce que le gouvernement dépense lui-même ! Il n'est donc pas étonnant d'entendre de grandioses déclarations à propos du pouvoir productif spécial des dépenses gouvernementales, quand le seul fait d'augmenter ces dépenses suffit à augmenter la « contribution productive » du gouvernement à l'économie.⁵⁴

Quelle *est* donc la contribution productive du gouvernement ? Comme la valeur du gouvernement n'est pas jugée par le marché, et que les paiements versés au gouvernement ne sont pas volontaires, il est impossible de l'évaluer. Il est impossible de savoir combien aurait été dépensé en gouvernement s'il avait été purement volontaire ou même s'il existerait tout simplement un gouvernement central dans chaque zone géographique. Dès lors, comme la seule chose que nous sachions est que le processus de taxation et de dépenses détourne des revenus et des ressources par rapport à ce qu'ils auraient été dans le « secteur privé », nous devons conclure que la contribution productive du gouvernement à l'économie est exactement nulle. De plus, même si l'on répond que les services du gouvernement valent *quelque chose*, il faut faire remarquer que nous souffrons encore de l'erreur dénoncée par Bastiat : insister uniquement sur ce qui est *vu*, et négliger ce qui n'est *pas vu*. Nous pouvons voir à l'œuvre le barrage hydroélectrique du gouvernement ; nous ne pouvons *pas* voir les choses que les individus privés auraient fait avec le même argent — que ce soit pour acheter des biens de consommation ou pour investir en biens de production — mais auxquelles ils ont été forcés de

pris dans un sens anthropomorphique et qu'il correspond bel et bien aux gens qui entretiennent avec autrui un lien systématiquement étatique.

Je suis redevable à M. Ralph Raico, de l'Université de Chicago, du concept de « relation étatique ».

⁵⁴ Initialement, le professeur Simon Kuznets avait affirmé que seules les *taxes* devaient permettre d'estimer la production du gouvernement, mesurant ainsi le produit par le revenu comme cela est fait pour les firmes privées. Mais les taxes, étant obligatoires, ne peuvent pas être utilisées comme critère de productivité. Contrairement à la méthode actuellement utilisée dans la compatibilité nationale, Kuznets aurait éliminé tous les *déficits* de l'État de sa « contribution productive ».

renoncer. En fait, comme les consommateurs privés auraient fait quelque chose d'autre, quelque chose de plus désiré, et donc de leur point de vue plus *productif*, avec cet argent, nous pouvons être certain que la perte de productivité consécutive à l'impôt et aux dépenses du gouvernement est plus grande que la productivité, quelle qu'elle soit, qu'elles ont pu avoir. Bref, strictement parlant, la productivité du gouvernement n'est en fait pas nulle, mais *négative*, car elle a imposé une perte de productivité à la société.⁵⁵

Les dépenses du gouvernement sont souvent considérées comme un « investissement » résultant en un « capital ». Et nous avons entendu beaucoup de choses ces dernières années à propos des plans soviétiques et autres plans pluriannuels, s'affairant à accumuler du « capital » grâce à l'action gouvernementale. Il est pourtant illégitime de parler de « capital » à propos de dépenses gouvernementales. Le capital est le statut des biens productifs sur la voie vers la consommation finale. Dans tout type d'économie fondée sur la division du travail, les biens du capital sont construits par l'investisseur non pas pour eux-mêmes mais afin de les utiliser pour produire des biens d'ordre inférieur et au bout du compte des biens de consommation. En résumé, une caractéristique des dépenses d'investissement est que le bien en question n'est pas utilisé pour répondre aux besoins de l'investisseur mais de quelqu'un d'autre — du consommateur. Or, lorsque le gouvernement confisque des ressources à l'économie de marché privée, il s'oppose précisément aux souhaits des consommateurs ; lorsque le gouvernement investit dans un bien, il le fait pour servir les desiderata des fonctionnaires du gouvernement, et non les désirs des consommateurs. Par conséquent, aucune dépense gouvernementale ne peut être considérée comme un « investissement » authentique, et aucun avoir possédé par le gouvernement ne peut être considéré comme faisant partie du capital. Les dépenses du gouvernement peuvent être réparties en deux groupes : d'une part les dépenses de *consommation* des fonctionnaires, des bénéficiaires des subsides étatiques et autres bénéficiaires non productifs ; d'autre part les dépenses de *gaspillage*, où les fonctionnaires croient vraiment « investir » en « capital ». Ces dépenses de gaspillage aboutissent à des *actifs de gaspillage*.⁵⁶ La consommation

⁵⁵ Même s'il l'on n'est pas d'accord avec cette analyse, quiconque pense, pour des raisons empiriques, que le gaspillage du gouvernement dépasse 50 % du montant de ses dépenses, devrait être d'accord pour dire que notre hypothèse est plus précise que l'estimation actuelle d'une productivité du gouvernement égale à 100 %.

⁵⁶ Si un actif de gaspillage possédé par le gouvernement est vendu à une entreprise privée, *alors* tout ou partie de cet actif peut devenir un bien du capital. Mais ce potentiel n'en fait pas un bien du capital quand il est utilisé par le gou-

de ceux qui sont privilégiés par le gouvernement se situe, bien sûr, dans une catégorie différente de celle la consommation privée, car elle se fait nécessairement *aux dépens* de la consommation privée des producteurs. Nous pouvons donc qualifier la première de « consommation anti-productive ».⁵⁷

B. Subventions et paiements de transfert

Allons un peu plus loin dans la typologie des dépenses du gouvernement. Les dépenses de transfert ou les subventions faussent le marché en pénalisant de manière coercitive les individus efficaces aux bénéfices des individus inefficaces. (Et elles le font même si la firme ou l'individu est efficace sans aide, car ses activités sont alors encouragées au-delà de leur niveau le plus économique.) Les subventions prolongent la vie des firmes inefficaces et empêchent la flexibilité du marché de pleinement satisfaire les désirs du consommateur. Plus le gouvernement accorde d'aides, plus le marché est empêché de fonctionner, plus les ressources sont figées dans des méthodes inefficaces, et plus le niveau de vie de chacun sera bas. En outre, plus le gouvernement intervient et subventionne, plus il créera de conflits de caste dans la société, car les individus et les groupes n'en tireront des avantages *qu'au détriment les uns des autres*. Plus le processus de taxation-subvention sera étendu, plus nombreux seront ceux que l'on poussera à abandonner la production pour rejoindre l'armée de ceux qui vivent de manière coercitive aux crochets de la production. La production et les niveaux de vie baisseront progressivement à mesure que l'énergie sera détournée de la production vers la politique et que le gouvernement mettra sur le dos d'une base productive se réduisant sans cesse le fardeau croissant et de plus en plus lourd des privilégiés d'État. Ce processus ira d'autant plus vite que ceux qui réussissent dans une activité quelconque tendent invariablement à être les plus compétents dans le domaine. Les gens qui prospèrent tout particulièrement sur le marché libre seront par conséquent les plus aptes à produire et à servir leurs contemporains ; à l'inverse, les gens qui parviennent à décrocher des subventions au cours de batailles politiques sont les plus aptes à exercer la coercition ou à s'attirer les faveurs de ceux qui l'exerce.

vernement. On pourrait objecter que les achats du gouvernement sont de véritables investissements lorsqu'ils sont utilisés par une « entreprise » publique faisant payer un prix sur le marché. Nous allons cependant voir qu'il ne s'agit pas ici d'entreprendre mais de *jouer à* entreprendre. Voir ci-dessous pour une discussion plus détaillée du gaspillage en jeu dans les actifs de gaspillage.

⁵⁷ Il convient de la distinguer du concept classique de « consommation non productive », représentant toute consommation supérieure à ce qui est nécessaire pour préserver la capacité productive du travailleur.

En général, ce seront des individus différents qui se retrouveront dans les différentes catégories du succès, conformément à la spécialisation universelle des talents. De plus, pour ceux qui sont doués pour les deux, le système de taxation-subsidation encouragera et fera la promotion de leurs talents de prédateurs, tout en pénalisant leurs talents productifs.

Un exemple courant de transfert direct sous forme de subvention est l'*aide sociale* que l'État apporte aux pauvres. L'aide sociale est très clairement une façon de *subventionner la pauvreté*, car les individus ont dès lors automatiquement droit à toucher de l'argent de l'État en raison de leur pauvreté. A partir de là, la désutilité marginale du revenu perdu à cause du loisir diminue, l'inactivité et la pauvreté tendent à s'accroître, ce qui à son tour augmente le montant des aides qui doivent être financées par les contribuables. Ainsi, un système de pauvreté légalement subventionné tend à engendrer de plus en plus cette pauvreté même qu'il était censé soulager. Quand, comme c'est généralement le cas, le montant de l'aide dépend directement du nombre d'enfants qu'a le pauvre, ce dernier a une incitation supplémentaire à élever davantage d'enfants qu'il ne l'aurait fait sinon, et à multiplier par conséquent encore plus le nombre des pauvres — et encore plus celui des pauvres dépendants.⁵⁸ La sincérité du désir de l'État de promouvoir la charité envers les pauvres peut être jugée par deux constantes de l'action gouvernementale : la suppression de « l'escroquerie à la charité » et la chasse des mendiants individuels hors des rues au motif que « le gouvernement pourvoit amplement à leurs besoins ».⁵⁹ L'effet de ces deux mesures est de supprimer

⁵⁸ Comme l'a fort bien dit Thomas Mackay : « Nous pouvons avoir le nombre exact de pauvres que le pays accepte de payer. » Thomas Mackay, *Methods of Social Reform* (Londres : John Murray, 1896), p. 210. La charité privée, au contraire, ne connaîtrait pas le même cercle vicieux, car les pauvres n'auraient pas de droit continu et automatique sur les riches. Ceci est particulièrement vrai dans les endroits où la charité n'est accordée qu'aux pauvres « méritants ». Sur le concept du dix-neuvième siècle de « pauvres méritants », cf. Barbara Wootton, *Social Science and Social Pathology* (Londres : George Allen & Unwin, 1959), pp. 51, 55, ainsi que 268 et suivantes.

⁵⁹ Le lecteur peut juger par l'anecdote suivante, due à un admirateur d'une telle chasse, *qui* était le véritable ami du pauvre joueur d'orgue de Barbarie — son client ou le gouvernement :

« Durant une campagne analogue destinée à nettoyer les rues des joueurs d'orgue de Barbarie (dont la plupart étaient simplement de mendiants autorisés), une femme vint voir LaGuardia et lui demanda de ne pas la priver de son joueur favori.

'Où habitez-vous ?' lui demanda-t-il.

'Sur Park Avenue !'

les dons ou la charité volontaires individuels et de forcer le public à diriger ses donations vers des canaux approuvés par les services du gouvernement et liés à eux.

De même, les *indemnités-chômage* du gouvernement, souvent censées aider à éradiquer le chômage, ont précisément l'effet inverse : elles subventionnent et intensifient le chômage. Nous avons vu que le chômage survient lorsque les travailleurs ou les syndicats instaurent un salaire minimum supérieur à ce qu'ils pourraient obtenir sur un marché non entravé. Les indemnités les aident à insister sur ce minimum irréaliste, prolongeant ainsi la période de chômage et aggravant le problème.

C. Les activités utilisatrices de ressources

Revenons maintenant aux activités gouvernementales utilisatrices de ressources, où l'État prétend offrir un service à un certain type de public. Les « services » étatiques peuvent être offerts gratuitement ou vendus à un certain prix à leurs utilisateurs. Les services « gratuits » sont particulièrement caractéristiques du gouvernement. Les exemples de la protection policière ou militaire, les pompiers, l'éducation, les parcs et certaines compagnies des eaux viennent à l'esprit. Le premier point à noter, bien entendu, est que ces services ne sont pas et ne peuvent pas être véritablement *gratuits*. Un bien gratuit, ou « libre », comme nous l'avons vu dès le début de cet ouvrage, ne serait pas un bien et ne serait donc pas l'objet d'une action humaine : il existerait simplement en surabondance pour tous. Si un bien n'existe pas en abondance pour tous, alors la ressource est rare et l'offrir se fait au prix du renoncement de la société à d'autres biens. Il ne peut donc pas être gratuit. Les ressources nécessaires pour permettre d'offrir un service étatique gratuit sont prises au reste de la production. Le paiement n'est toutefois pas effectué par les utilisateurs sur la base d'achats volontaires, mais par le biais d'un prélèvement obligatoire auprès des contribuables. Une séparation fondamentale se produit ainsi entre le *paiement* et l'utilisation du service. Cette séparation est inhérente à toute activité gouvernementale.

Beaucoup de graves conséquences découlent de cette séparation et aussi de la « gratuité » du service. Comme dans tous les cas où un prix est inférieur au prix du marché, cela stimule une demande énorme et excessive en faveur du bien, bien au-delà de l'offre de services disponibles. Par conséquent, il y aura toujours des « pénuries » concernant le bien gratuit, des plaintes constantes à propos de la quantité insuffisante, des

LaGuardia poursuit avec succès son plan d'élimination des joueurs d'orgue de Barbarie et des mendiants, malgré les supplications des bohémiens. » Newbold Morris et Dana Lee Thomas, *Let the Chips Fall* (New York : Appleton-Century-Crofts, 1955), pp. 119-20.

encombrements, etc. Une illustration en est les plaintes perpétuelles sur l'insuffisance des forces de police, particulièrement dans les quartiers criminogènes, sur le manque d'enseignants et d'écoles dans le système éducatif public, sur les embouteillages dans les rues et sur les autoroutes de l'État, etc. Dans aucun secteur du marché libre on ne trouve autant de plaintes chroniques quant aux pénuries, aux insuffisances et à la piètre qualité du service. Dans tous les secteurs de l'entreprise privée, les firmes essaient d'amadouer les consommateurs et de les persuader d'acheter davantage de leurs produits. Inversement, quand l'État possède et dirige une entreprise, on demande invariablement aux consommateurs de la patience et des sacrifices, et les problèmes de pénuries et de défauts abondent continuellement. On peut douter qu'une entreprise privée aurait jamais fait ce que la ville de New York et d'autres élus ont fait : exhorter les consommateurs à utiliser *moins* d'eau. Il est également caractéristique d'une gestion étatique que lorsqu'une pénurie d'eau se développe, ce sont les *consommateurs* et non les « entrepreneurs » étatiques qui sont rendus responsables de la pénurie. Une pression est mise sur les consommateurs pour qu'ils se sacrifient et en utilisent moins, alors que dans l'industrie privée la pression (bienvenue) s'exerce sur les entrepreneurs et les pousse à offrir davantage.⁶⁰

L'inefficacité légendaire de la gestion étatique n'est *pas* un accident empirique, résultant peut-être de l'absence d'une tradition de service public. Elle est *inhérente* à toute entreprise gouvernementale, et la demande excessive fomentée par des services gratuits ou payés en dessous de leur prix n'est qu'une des nombreuses raisons de cette situation.

Une offre gratuite ne subventionne pas seulement ceux qui en profitent aux dépens des contribuables qui n'en ont pas l'usage ; elle conduit aussi à une mauvaise allocation des ressources en ne parvenant pas à offrir le service là où on en a le plus besoin. Il en va de même, dans une moindre mesure, à chaque fois que le prix est inférieur au prix du marché. Sur un marché libre, les consommateurs peuvent dicter les prix et assurer ainsi la meilleure allocation des ressources productives permettant de répondre à leurs souhaits. Dans une entreprise étatique, ceci ne peut pas être fait. Reprenons le cas du service gratuit. Comme il n'y a pas de prix, et donc aucune exclusion des usages sub-marginaux, le gouvernement ne dispose d'aucun moyen, même s'il le voulait, pour allouer

⁶⁰ Voir Murray N. Rothbard, « Government in Business » dans *Essays on Liberty* (Irvington-on-Hudson, N.Y. : Foundation for Economic Education, 1958), IV, pp. 186 et suivantes. Il est par conséquent caractéristique de la propriété et de « l'entreprise » étatiques que le consommateur devienne non un « roi » à courtiser, mais une source d'ennui poussée à user et abuser du produit « social ».

ses services vers les usages les plus importants et vers les acheteurs les plus pressés. Tous les acheteurs, tous les usages, sont mis artificiellement sur le même plan. Résultat, les usages les plus importants seront minimisés. Le gouvernement se retrouve face à des problèmes d'allocation insurmontables, qu'il ne peut pas résoudre, *même pour assurer sa propre satisfaction*. Il sera ainsi confronté au problème suivant : Devons-nous construire une route à l'emplacement *A* ou à l'emplacement *B* ? Il n'existe aucune méthode rationnelle lui permettant de prendre cette décision. Il ne peut pas aider les consommateurs privés de la route de la meilleure façon possible. Il ne peut se décider qu'en fonction du souhait du fonctionnaire en place, c'est-à-dire uniquement si ce sont les *fonctionnaires du gouvernement* qui « consomment » et non le public.⁶¹ Si le gouvernement désire faire ce qui est le mieux pour le public, il est confronté à une tâche impossible.

D. Le sophisme d'un gouvernement géré sur un « mode commercial »

Le gouvernement peut subventionner de manière délibérée en distribuant gratuitement ses services ou il peut authentiquement essayer de trouver le véritable prix du marché, c'est-à-dire « fonctionner sur un mode marchand ». Cette deuxième possibilité est souvent ce que réclament les conservateurs — que les entreprises étatiques soient gérées suivant des méthodes commerciales, que l'on mette fin aux déficits, etc. Cela veut presque toujours dire augmenter les prix. Est-ce toutefois une solution rationnelle ? On dit souvent qu'une entreprise étatique unique, opérant dans la sphère du marché privé et y achetant ses ressources, pourrait fixer le prix de ses services et allouer ses ressources de manière efficace. Cela est cependant faux. *Il y a un défaut rédhibitoire* que l'on retrouve dans tous les plans imaginables de gestion d'une entreprise étatique et ce défaut empêche cette dernière de fixer rationnellement ses prix et d'allouer efficacement ses ressources. En raison de ce défaut, une entreprise étatique ne pourra *jamais* être gérée sur un mode « commercial », aussi ardentes puissent-être les intentions du gouvernement.

Quel est ce défaut rédhibitoire ? C'est le fait que le gouvernement peut obtenir des ressources quasi illimitées au moyen de son pouvoir de taxation coercitive (c'est-à-dire uniquement limité par le total des ressources de la société). Les entreprises privées doivent se procurer leurs fonds auprès d'investisseurs privés. Cette allocation des fonds par les investisseurs, basée sur leur préférence temporelle et leurs prévisions, « rationne » les fonds et les ressources en faveur des usages les plus ren-

⁶¹ Ainsi, le fonctionnaire du gouvernement peut retenir une route qui lui rapportera, à lui ou à ses alliés, davantage de suffrages.

tables et donc de ceux qui rendent le plus de services. Les firmes privées ne peuvent obtenir de fonds *que* des consommateurs et des investisseurs : elles ne peuvent les obtenir, autrement dit, qu'auprès de gens qui donnent de la valeur à leurs services et qui les achètent, et auprès d'épargnants qui acceptent le risque d'investir les fonds qu'ils ont mis de côté dans l'attente d'un profit. Bref, paiement et services sont, répétons-le encore une fois, indissociablement liés sur le marché. Au contraire, le gouvernement peut obtenir autant d'argent qu'il le veut. Le marché libre fournit par conséquent un « mécanisme », que nous avons analysé en détail, d'allocation des fonds pour la consommation présente et future, et d'orientation des ressources vers les usages produisant le plus de valeur pour tout le monde. Il permet ainsi à l'homme d'affaires d'allouer ses ressources et de donner un prix à ses services en leur garantissant un usage optimal. Le gouvernement n'a de son côté pas de moyen de contrôle sur lui-même, c'est-à-dire qu'il n'est pas contraint de répondre au test des pertes et des profits ou d'un service apprécié par les consommateurs, pour obtenir des fonds. L'entreprise privée ne peut obtenir ses fonds que de clients satisfaits et d'investisseurs guidés par les pertes et les profits actuels et anticipés pour le futur. Le gouvernement obtient davantage de fonds quand il le décide, lui et lui seul.

Avec la disparition du contrôle, c'est aussi la possibilité du gouvernement d'allouer les ressources de manière rationnelle qui disparaît. Comment peut-il savoir s'il faut construire la route *A* ou la route *B*, s'il faut « investir » dans une route ou dans une école — en fait combien dépenser pour toutes ses activités ? Il ne dispose d'aucun moyen rationnel lui permettant d'allouer des fonds ou même de décider combien en avoir. Lorsqu'il y a pénurie d'enseignants ou de salles de classes, de police ou de rues, le gouvernement et ses partisans n'ont qu'une réponse : plus d'argent. Les gens doivent céder une plus grande part de leur argent au gouvernement. Pourquoi ne rencontre-t-on jamais ce type de réponse sur le marché libre ? La raison en est que l'argent doit toujours être *retiré* à un autre usage de consommation ou d'investissement — et il faut que cela soit justifié. Sur le marché la justification est fournie par le test des profits et des pertes — qui indique si les besoins les plus urgents des consommateurs sont ou non satisfaits. Si une entreprise ou un produit rapporte des profits élevés à ses propriétaires et que l'on s'attend à ce que ces profits perdurent, davantage d'argent *viendra* ; si tel n'est pas le cas et qu'il y a des pertes, l'argent *quittera* l'industrie. Le test des profits et des pertes sert de guide pour orienter le flot des ressources productives. Le gouvernement n'a aucun guide de ce genre, et ne dispose par conséquent d'aucun moyen rationnel pour décider *combien* d'argent il doit dépenser au total ou dans chaque secteur spécifique. Bien entendu,

plus il dépense d'argent, plus il peut offrir de services — mais où s'arrêter ?⁶²

Les partisans des entreprises étatiques peuvent répliquer que le gouvernement n'aurait qu'à dire tout simplement à ses services d'agir *comme si* ils étaient une entreprise faisant des profits et de se conduire de la même façon qu'une entreprise commerciale. Il y a deux défauts fondamentaux dans cette théorie : (1) Il est impossible de *jouer* à l'entreprise. Entreprendre veut dire risquer son propre argent dans un investissement. Les directeurs bureaucratiques et les politiciens n'ont aucune incitation réelle à développer des talents entrepreneuriaux, à réellement s'adapter à la demande des consommateurs. Ils ne risquent pas leur propre argent dans l'entreprise. (2) Hormis la question des incitations, même les directeurs les plus impatients et qui le désireraient le plus *ne pourraient pas* travailler comme une entreprise commerciale. Car, quelle que soit la façon dont elle est gérée *après* sa création, le lancement *initial* de la firme se fait avec l'argent du gouvernement et donc sur la base d'un prélèvement obligatoire. Un élément fatalement arbitraire a été « intégré à la conception » dans les organes vitaux de l'entreprise. De plus les futures décisions de dépense seront faites avec des rentrées fiscales et présenteraient donc le même défaut. La facilité avec laquelle l'entreprise étatique pourra obtenir de l'argent altérera inévitablement son fonctionnement. En outre, supposons que le gouvernement « investisse » dans une entreprise *E*. Soit le marché, laissé libre, aurait aussi investi dans la même entreprise, soit il ne l'aurait pas fait. Dans le premier cas l'économie souffre, pour le moins, de la « part » allant à la bureaucratie intermédiaire. Dans le second, qui est de loin le plus probable, il s'ensuit immédiatement que les dépenses effectuées pour *E* représentent une distorsion de l'utilité privée sur le marché — que certaines autres dépenses auraient conduit à des bénéfices monétaires plus importants. Il en résulte une fois encore qu'une entreprise étatique ne peut pas reproduire les conditions d'une entreprise commerciale.

De plus, la création d'une entreprise étatique lui donne un avantage concurrentiel « déloyal » par rapport aux entreprises privées, car au moins une partie de son capital a été obtenu par la coercition et non en rendant des services. Il est clair que le gouvernement, avec ses subventions, peut éliminer une entreprise privée du domaine. L'investissement privé dans cette industrie se réduira fortement, car les futurs investisseurs anticiperont des pertes face à leurs concurrents étatiques privilégiés. En outre, comme tous les services se disputent les faveurs des dollars du

⁶² Cf. Ludwig von Mises, *Bureaucracy* (New Haven : Yale University Press, 1946), pp. 50, 53.

consommateur, toutes les firmes privées et tous les investissements privés seront touchés et entravés à un certain degré. Et lorsqu'une nouvelle entreprise étatique débute, elle engendre des craintes dans les autres industries, qui se demandent si elles ne vont pas être les suivantes, si elles ne vont pas être confisquées ou forcées de subir la concurrence d'entreprises subventionnées par l'État. Cette crainte tend à faire baisser encore davantage l'investissement productif et donc à réduire encore plus le niveau de vie général.

Un autre argument, utilisé à fort juste titre par les partisans « de gauche » de la propriété étatique, est le suivant : Si la gestion commerciale est tellement désirable, pourquoi emprunter une route si tortueuse ? Pourquoi ne pas abandonner la propriété étatique et rendre la totalité de la gestion à l'entreprise commerciale privée ? Pourquoi prendre de tels détours compliqués pour essayer d'imiter l'idéal apparent (la propriété privée) quand cet idéal peut être poursuivi directement ? En appeler aux principes commerciaux pour le gouvernement a par conséquent peu de sens, même si cet appel peut avoir du succès.

De nombreux critères ont été proposés par les différents auteurs pour aider à fixer les prix des services étatiques. L'un d'eux soutient le principe de la détermination du prix en fonction du « coût marginal ». Comme nous l'avons signalé plus haut, ceci peut cependant difficilement constituer un critère et repose sur les erreurs classiques de la détermination du prix par les coûts. L'aspect « marginal » varie selon la période étudiée. Et les coûts ne sont en réalité pas statiques mais flexibles : ils changent avec les prix et ne peuvent donc pas être utilisés comme guide pour établir les prix. De plus, les prix ne sont égaux aux coûts moyens qu'à l'équilibre final, et cet équilibre ne peut pas être considéré comme un idéal dans le monde réel. Le marché ne fait que *tendre vers* cet objectif. Enfin, les coûts de la gestion étatique seront plus élevés qu'une gestion similaire sur le marché libre.⁶³

Non seulement l'entreprise étatique gênera et fera baisser l'investissement privé et l'entrepreneuriat dans la même industrie et dans celles de l'ensemble de l'économie, mais elle perturbera aussi l'ensemble du marché du travail. En effet le gouvernement (a) fera baisser la production et le niveau de vie de la société en siphonnant un travail potentiellement productif vers la bureaucratie, (b) sera capable en utilisant des fonds

⁶³ De nombreux critères erronés ont été avancés pour choisir entre action privée et action étatique. Une règle courante est de comparer les bénéfices et « les coûts sociaux marginaux » aux bénéfices et aux « coûts privés marginaux ». En plus d'autres erreurs, il n'existe pas d'entité nommée « société » séparée des individus qui la constituent, de sorte que le précédent critère n'a tout simplement pas de sens.

confisqués de payer le travail à un taux supérieur à celui du marché, déclenchant ainsi chez les chercheurs d'emplois publics une demande en faveur d'une expansion de la machine bureaucratique non productive, et (c) les hauts salaires étatiques payés grâce aux impôts peuvent fort bien laisser penser à tort aux travailleurs qu'ils reflètent le salaire marchand dans l'industrie privée, suscitant ainsi un chômage non désiré.

Les inefficacités de la gestion étatique sont accentuées par de nombreux autres facteurs. Comme nous l'avons vu, une entreprise étatique en concurrence avec d'autres au sein d'une industrie peut habituellement écarter les propriétaires privés, car le gouvernement peut s'auto-subsidier de bien des manières et s'offrir des fonds illimités quand il le souhaite. Dans les cas où il ne peut pas soutenir la concurrence malgré ces avantages, il peut s'arroger à lui-même un monopole de droit, en éliminant la concurrence par la force. Ceci s'est fait aux États-Unis dans le cas de la poste.⁶⁴ Lorsque le gouvernement s'accorde à lui-même un monopole, il peut retenir la solution diamétralement opposé au service gratuit : il peut faire payer un prix de monopole. Faire payer un prix de monopole — dès lors identifiable et différent du prix du marché — modifie à nouveau les ressources et crée une rareté artificielle du bien en question. Cela permet aussi une énorme baisse de qualité du service. Un monopole étatique n'a pas à craindre que les consommateurs aillent ailleurs ou que son inefficacité signe sa perte.⁶⁵ Il est particulièrement absurde

⁶⁴ *The Myth of the Post Office* (Hinsdale, Ill. : Henry Regnery Co., 1948). Concernant une situation similaire en Angleterre, voir Frederick Millar, « The Evils of State Trading as Illustrated by the Post Office » *A Plea for Liberty* édité par Thomas Mackay (New York : D. Appleton Co., 1891), pp. 305–25. Pour un tableau des facteurs politiques qui ont systématiquement déformé les analyses économiques lors de la détermination des tarifs postaux aux États-Unis, voir Jane Kennedy, « Development of Postal Rates: 1845–1955 » *Land Economics* (mai 1957), pp. 93–112 et Kennedy, « Structure and Policy in Postal Rates » *Journal of Political Economy* (juin 1957), pp. 185–208.

⁶⁵ Seuls les gouvernements peuvent, remplis d'autosatisfaction, annoncer des réductions de service en vue de faire des économies. Dans la sphère privée, les économies doivent être faites comme corollaire d'une amélioration du service. Un exemple récent de réduction des services de l'État — au milieu de services privés en amélioration dans la plupart des autres domaines — fut la baisse du nombre des distributions de courrier de la poste américaine, passant de deux à une par jour, le tout bien sûr avec les éternelles demandes de tarifs plus élevés. Lorsque la France nationalisa l'important système de Chemins de fers de l'Ouest en 1908, le transport se dégrada grandement, les trains ralentirent et les accidents augmentèrent si vite qu'un économiste fit observer de manière caustique que le gouvernement français avait ajouté les accidents de chemin de fer à

d'en appeler aux « principes commerciaux » quand une entreprise étatique fonctionne en tant que monopole. Périodiquement, par exemple, certains demandent que la poste soit gérée sur un « mode commercial » et mette fin à ses déficits, qui doivent être payés par les contribuables. Mais mettre fin aux déficits d'une gestion étatique par nature et nécessairement inefficace n'équivaut pas à la diriger sur un mode commercial. Pour rembourser les frais, le prix doit être suffisamment augmenté pour atteindre un prix de monopole, camouflant et compensant ainsi les inefficacités étatiques. Un prix de monopole fera peser une charge excessive sur les usagers de la poste, plus particulièrement parce que le monopole est décrété par la loi. D'un autre côté, nous avons vu que même les monopoleurs doivent se conformer à la courbe de demande des consommateurs. Si cette courbe de demande est suffisamment élastique, il peut fort bien arriver qu'un prix de monopole réduise tellement le revenu ou réduise tellement son augmentation qu'un prix plus élevé *augmente* les déficits au lieu de les réduire. Un exemple remarquable en a été le système des métros de la ville de New York au cours de ces dernières années.⁶⁶

E. Des centres de chaos calculatoire

Nous avons vu au chapitre 10 qu'un cartel unique ou une firme unique ne pouvait pas posséder tous les moyens de production de l'économie, parce qu'il ou elle ne pourrait pas calculer de prix ni allouer les facteurs de manière rationnelle. Et nous avons vu que c'est aussi la raison pour laquelle le socialisme d'État ne peut pas non plus planifier ou allouer de manière rationnelle. Nous pouvons en outre noter que deux stades, ou davantage, ne pourraient pas être totalement intégrés verticalement sur le marché — car une intégration totale éliminerait un segment entier du marché et instaurerait un îlot de chaos de calcul et d'allocation, îlot qui empêcherait la planification optimale des profits et la satisfaction maximale des consommateurs.

Dans le cas d'une simple propriété étatique, une autre extension de cette thèse devient évidente. En effet *chaque* firme étatique introduit son *propre* îlot de chaos dans l'économie ; *il n'est pas nécessaire d'attendre*

sa liste croissante des monopoles. Voir Murray N. Rothbard, « The Railroads of France » *Ideas on Liberty* (septembre 1955), p. 42.

⁶⁶ De façon assez ironique, les tarifs plus élevés ont poussé davantage de clients à acheter et à conduire leur propre voiture, aggravant ainsi encore plus l'éternel problème du trafic (la pénurie de l'espace constitué par les rues étatiques). Un autre exemple d'intervention gouvernementale créant et multipliant ses propres difficultés ! Sur les métros voir Ludwig von Mises, « The Agony of the Welfare State » *The Freeman* (4 mai 1953), pp. 556–557.

le socialisme intégral pour que le chaos commence son œuvre. Aucune entreprise étatique ne pourra jamais déterminer de prix ou de coûts, ni allouer de facteurs ou de fonds de manière rationnelle, maximisant le bien-être. Aucune entreprise étatique ne pourrait être créée sur « une base commerciale », même si on le voulait. Ainsi, toute opération étatique injecte un point de chaos dans l'économie, et comme tous les marchés de l'économie sont interconnectés, toute activité gouvernementale perturbe et fausse la formation des prix, l'allocation des facteurs, le ratio consommation/investissement, etc. Chaque entreprise étatique baisse non seulement l'utilité sociale des consommateurs en forçant une allocation de fonds vers d'autres fins que celles désirées par le public, mais aussi l'utilité de tout un chacun (y compris l'utilité de certains fonctionnaires du gouvernement) en introduisant une distorsion du marché et en diffusant le chaos calculatoire. Plus l'étendue de la propriété étatique est grande, plus, bien entendu, l'impact en sera fort.

F. Conflit et postes de contrôle

En dehors de ses conséquences purement économiques, la propriété étatique a un autre type d'impact sur la société : elle substitue nécessairement le conflit à l'harmonie du marché. Comme service étatique veut dire service par un groupe de décideurs, cela revient à parler de service uniforme. Les désirs de tous ceux que l'on force, directement ou indirectement, à payer pour le service étatique ne peuvent pas être satisfaits. Seules certaines formes de services peuvent être ou seront produites par l'agence gouvernementale. Il en résulte que l'entreprise étatique engendre d'énormes conflits de castes entre les citoyens, chacune ayant des idées différentes quant à la meilleure forme de service possible. Au final, l'entreprise étatique peut difficilement ne pas substituer ses propres valeurs, ou les valeurs d'un groupe de consommateurs particuliers, aux valeurs de tous les autres. Des services artificiellement normalisés de piètre qualité — adaptés au goût ou à la convenance du gouvernement — y seront la norme, au contraire des services diversifiés de meilleure qualité que le marché libre propose pour répondre aux goûts d'une multitude d'individus.

Ces dernières années les écoles publiques des États-Unis ont fourni un exemple frappant de ce genre de problèmes et de conflits. Certains parents préfèrent des écoles pratiquant la ségrégation raciale, d'autres préfèrent une éducation intégrée. Certains parents veulent que l'on apprenne le socialisme à leurs enfants ; d'autres veulent un enseignement anti-socialiste dans les écoles. Le gouvernement ne dispose d'aucun moyen pour résoudre ces conflits. Il ne peut qu'imposer la volonté d'un des groupes par la contrainte, en laissant les autres mécontents et malheureux. Quel que soit le type d'école choisi, certains groupes de parents

en souffriront. A l'inverse il n'y a pas de conflit de ce genre sur un marché libre, qui offre tous les types de services demandés. Sur le marché ceux qui veulent des écoles pratiquant la ségrégation ou l'intégration, prosocialistes ou individualistes, peuvent voir leurs désirs satisfaits. Il est donc évident que l'offre de services étatique, contrairement à l'offre privée, réduit le niveau de vie d'une grande partie de la population.

Le niveau de propriété étatique dans l'économie varie d'un pays à l'autre, mais dans *tous* les pays l'État s'est assuré la possession et la monopolisation des centres nerveux vitaux, des postes de contrôle de la société. Il a obtenu une propriété monopolistique forcée sur ces postes de contrôle et a toujours affirmé, sans preuve, que l'entreprise et la propriété privées seraient dans ces domaines a priori et tout simplement impossibles.

Ces postes de contrôle vitaux sont : la défense, la monnaie (la frappe et aujourd'hui l'émission de billets), les cours d'eau et les eaux côtières, les rues et les routes, les terres en général (le « domaine public » et la possibilité d'user du droit du « domaine éminent »), ainsi que la poste. La défense joue un rôle particulièrement crucial dans l'existence de l'État, car c'est de son quasi-monopole de la force que dépend sa capacité à lever des impôts auprès de ses citoyens. Un autre poste de contrôle que détient l'État, bien qu'il ne soit pas toujours monopolisé, est l'éducation. Les écoles publiques permettent en effet d'influencer les jeunes esprits pour leur faire accepter les vertus du gouvernement au pouvoir et le principe de l'intervention étatique. Les conservateurs, qui accusent souvent l'enseignement d'être « socialiste » dans les écoles publiques, sont très loin du compte, car le fait même qu'une école publique existe et est donc présumée être bonne, enseigne à ceux dont elle a la charge les vertus de la propriété étatique par l'exemple. Et si la propriété étatique est bonne, voire préférable, en matière d'école, pourquoi n'en irait-il pas de même pour d'autres moyens d'éducation, par exemple les journaux — ou pour d'autres services sociaux importants ?

Même dans les endroits où le gouvernement n'a pas le monopole de l'école, il s'approche de cet idéal en obligeant tous les enfants à fréquenter une école publique ou une école privée approuvée par le gouvernement. La scolarisation obligatoire amène dans les écoles des enfants qui ne souhaitent pas ou qui ne peuvent pas bénéficier de l'école et les oblige à renoncer à d'autres possibilités comme le loisir ou un emploi commercial.

G. Les sophismes de la propriété « publique »

Enfin la propriété étatique est souvent qualifiée de propriété « publique » (le « domaine public », les « écoles publiques », le « secteur public »). Cela sous-entend que lorsque le gouvernement possède quelque

chose, chaque membre du public possède une part égale de cette propriété. Or nous avons vu que le trait caractéristique important de la propriété n'est pas la légalité formelle mais la réalité du pouvoir, et avec la propriété étatique ce sont les fonctionnaires du gouvernement qui contrôlent et dirigent, et donc qui « possèdent » la propriété. Tout membre du « public » qui pense posséder cette propriété peut tester sa théorie en essayant de s'approprier pour son propre usage *personnel* la part qui lui revient dans la propriété étatique.^{67,68}

Alors que les dirigeants du gouvernement possèdent la propriété « publique », leur propriété n'est pas assurée sur le long terme, car ils peuvent toujours perdre une élection ou être renversés. C'est pourquoi les fonctionnaires du gouvernement tendent à se considérer uniquement comme les propriétaires provisoires des ressources « publiques ». Alors qu'un propriétaire privé, assuré de sa propriété et de sa valeur capitalisée, peut planifier l'usage de sa ressource dans le futur sur une longue période, le fonctionnaire du gouvernement doit exploiter « sa » propriété aussi vite que possible, car il n'est pas certain de la conserver. Et même le fonctionnaire le plus assuré de sa place doit se concentrer sur l'usage du moment, parce que les fonctionnaires du gouvernement ne peuvent habituellement pas vendre la valeur capitalisée de leur propriété, comme peuvent le faire les propriétaires privés. En résumé, en dehors de la

⁶⁷ On pourrait objecter que les actionnaires individuels des sociétés commerciales ne peuvent pas non plus le faire, l'actionnaire de General Motors n'est par exemple pas autorisé à prendre une voiture au lieu de ses dividendes ou en échange de ses actions. Pourtant les actionnaires possèdent *bel et bien* leur compagnie, et cet exemple démontre précisément notre argument. En effet l'actionnaire individuel peut résilier son contrat avec la compagnie : il peut *vendre* ses parts du capital de General Motors à quelqu'un d'autre. Le sujet du gouvernement *ne peut pas* se séparer du gouvernement : il ne peut pas vendre ses « parts » dans la poste, par exemple, parce qu'il n'a pas de parts de ce genre. Comme F.A. Harper l'a succinctement énoncé : « Le corollaire du droit de propriété est le droit de 'dépropriété'. Ainsi, si je ne peux pas vendre une chose, il est évident que je n'en suis pas véritablement propriétaire. » Harper, *Liberty: A Path to Its Recovery*, pp. 106, 32. Voir aussi Isabel Paterson, *The God of the Machine* (New York : Putnam's, 1943), pp. 179 et suivantes, ainsi que T. Robert Ingram, *Schools: Government or Public?* (Houston : St. Thomas Press, n.d.).

⁶⁸ On pourrait faire remarquer que même si l'on acceptait tous les points erronés de la structure d'Henry George, le programme de « l'Impôt Unique » ne se déduirait toujours pas de ses hypothèses. Comme Benjamin Tucker l'a brillamment démontré il y a plusieurs années, le plus que l'on pourrait en tirer serait un « droit » de *chacun* sur la maigre part correspondant à la valeur foncière de chaque bout de terrain — et *non* le droit de l'*État* sur la valeur totale. Tucker, *Individual Liberty*, pp. 241–243.

« propriété privée » d'un monarque héréditaire, les fonctionnaires du gouvernement possèdent l'*usage* courant des ressources, mais pas leur valeur capitalisée. Mais si une ressource elle-même ne peut pas être possédée, et que seul son usage peut l'être, il s'ensuit rapidement une consommation anti-économique de la ressource, car personne n'aura intérêt à la conserver pendant une certaine période, alors qu'il sera avantageux pour chaque propriétaire de l'épuiser rapidement. Il est particulièrement curieux, par conséquent, que presque tous les auteurs répètent comme des perroquets l'idée que les propriétaires privés, en raison de leur préférence temporelle, devraient avoir une vision à « court terme » en utilisant leurs ressources et que seuls les fonctionnaires du gouvernement seraient convenablement équipés pour faire preuve d'une « vision à long terme ». C'est précisément l'inverse qui est vrai. L'individu privé, assuré de la propriété de son capital, peut se permettre d'avoir une vision à long terme en raison de l'intérêt qu'il a à préserver la valeur capitalisée de sa ressource. C'est le fonctionnaire du gouvernement qui doit se précipiter et qui doit rapidement exploiter la propriété quand il est encore aux commandes.⁶⁹

H. La sécurité sociale

Avant de mettre un terme à notre analyse des activités spécifiquement étatiques, nous devons dire un mot en passant d'une curieuse forme de dépenses gouvernementales : « la sécurité sociale ». * Cette dernière confisque le revenu des salariés et investit ensuite, pensent la plupart des gens, l'argent de manière plus avisée qu'ils ne l'auraient fait eux-mêmes, reversant plus tard l'argent aux anciens salariés devenus vieux. Considérée comme une « assurance sociale », c'est un exemple typique d'entreprise étatique : il n'y a aucun lien entre les cotisations et les retraites, les secondes changeant chaque année en fonction de la pression politique. Sur le marché libre, tous ceux qui le souhaitent peuvent investir dans une rente garantie, dans des actions ou dans l'immobilier. Obliger quelqu'un à transférer ses fonds au gouvernement l'oblige à perdre de l'utilité. Ainsi, même à première vue, il est difficile de comprendre la grande popularité du programme de sécurité sociale. Mais la véritable nature du pro-

⁶⁹ Ceux qui objectent que les individus privés sont mortels alors que « les États sont immortels » sont victimes au plus haut point du sophisme du réalisme conceptuel. « L'État » ou « le gouvernement » ne sont pas de véritables entités qui agissent, mais plutôt un type d'action interpersonnelle adopté par des individus en chair et en os.

* L'expression « sécurité sociale » se réfère aux États-Unis uniquement à la branche vieillesse (aux retraites) et pas la branche maladie comme en France. NdT.

gramme diffère grandement de son image populaire. En effet le gouvernement n'investit *pas* les fonds qu'il collecte par les impôts : il se contente de les dépenser, se donnant à lui-même ses propres obligations, qui devront plus tard être payées lorsque l'échéance sera venue. Les ressources nécessaires, bien entendu, ne pourront alors être obtenues que par une taxation *supplémentaire*. Le public doit ainsi payer *deux fois* pour un seul versement de la sécurité sociale. Le programme consiste essentiellement à rendre plus acceptable une taxation généralisée des salariés à faibles revenus.

I. Socialisme et planification centrale

Lorsque la propriété ou le contrôle étatique s'étend à la totalité du système productif, le système économique est alors appelé *socialisme*. Le socialisme, en résumé, est la suppression violente du marché, la monopolisation obligatoire de la totalité de la sphère productive par l'État. Il y a deux façons, et deux seulement, d'organiser une économie. L'une par la liberté et le choix volontaire — c'est le choix du marché. L'autre par la force et l'autoritarisme — c'est la voie de l'État. Pour ceux qui ignorent l'économie, il peut sembler que la voie du marché n'est que chaos et confusion anarchique tandis que c'est la voie de l'État qui constitue la véritable organisation et la « planification centralisée ». Au contraire, nous avons vu dans cet ouvrage à quel point le marché est un mécanisme étonnant et flexible quand il s'agit de satisfaire les désirs de tous les individus. L'activité ou l'intervention de l'État est à l'inverse bien moins efficace et crée de nombreux problèmes perturbateurs et cumulatifs par elle-même. De plus, un État socialiste, privé d'un véritable marché et de sa détermination des prix des biens de production, *ne peut pas* calculer et ne peut par conséquent diriger un système productif que de manière chaotique. L'économie du socialisme — une branche entière de l'économie en soi — peut juste être effleurée ici : il suffit de dire que personne n'a jamais réussi à réfuter la démonstration de Mises de l'impossibilité du calcul économique dans un régime socialiste.⁷⁰

⁷⁰ Voir la littérature citée au chapitre 10 sur l'économie du socialisme. Voir John Jewkes, *Ordeal by Planning* (New York : Macmillan & Co., 1948). Pour une application au cas soviétique, voir Boris Brutzkus, *Economic Planning in Soviet Russia* (Londres : Routledge, 1935) et d'autres matériels récents comme G.F. Ray, « Industrial Planning in Hungary » *Scottish Journal of Political Economy* (juin 1960) ; E. Stuart Kirby, « Economic Planning and Policy in Communist China » *International Affairs* (avril 1958) ; P.J.D. Wiles, « Changing Economic Thought in Poland » *Oxford Economic Papers* (juin 1957) ; Alec Nove, « The Politics of Economic Rationality » *Social Research* (été 1958) ; et plus particulièrement, Nove, « The Problem of 'Success Indicators' in Soviet Indus-

Nous mentionnerons juste ici quelques aspects de l'économie du socialisme. Premièrement, comme la propriété est, *de facto*, le contrôle d'une ressource, un système nazi, fasciste ou un autre système de « planification centralisé » constitue tout autant du « socialisme » qu'un régime communiste qui nationalise officiellement la propriété.⁷¹ Deuxièmement, l'étendue du socialisme dans le monde actuel est en même temps *sous-estimée* dans des pays comme les États-Unis et *surestimée* en Russie soviétique. Elle est sous-estimée parce que l'expansion des *prêts* du gouvernement aux entreprises privées aux États-Unis a été généralement négligée, et nous avons vu que le prêteur, quel que soit son statut légal, est aussi un entrepreneur et un propriétaire partiel. L'étendue du socialisme est surestimée parce que la plupart des auteurs ignorent le fait que la Russie, aussi socialiste soit-elle, ne peut pas connaître le socialisme parfait tant qu'elle peut encore se référer aux marchés relativement libres existant dans les autres parties du monde. Bref, un pays socialiste unique ou un unique bloc de pays socialistes, tout en faisant inévitablement l'expérience d'énormes difficultés et gaspillages dans sa planification, peut encore vendre, acheter et se référer au marché mondial, et peut par conséquent s'approcher au moins de manière approximative d'une certaine sorte de détermination rationnelle du prix des biens de production, en extrapolant à partir de ce marché.⁷² Les célèbres erreurs et gaspillages de cette planification socialiste partielle sont négligeables par

try » *Economica* (février 1958). Voir ci-dessous à propos de la planification socialiste vis-à-vis de la croissance et du sous-développement.

⁷¹ Une différence cruciale est qu'une expropriation formelle à la mode communiste rend la désocialisation bien plus difficile par la suite.

⁷² Le premier à l'avoir fait remarquer fut Ludwig von Mises, dans *Human Action*, pp. 698–699 [*L'Action humaine*, pp. 738–739]. Il est particulièrement intéressant d'en trouver une confirmation empirique dans Wiles, lorsqu'il analyse la planification communiste :

« Ce qui se passe en fait, c'est que les 'prix mondiaux', c'est-à-dire *les prix mondiaux capitalistes*, sont utilisés pour l'ensemble du commerce interne au bloc [soviétique]. Ils sont traduits en roubles [...] et sont utilisés pour des opérations de compensation bilatérales. A la question, 'Que feriez-vous s'il n'y avait pas de monde capitaliste ?' la seule réponse fut : 'Nous traverserons ce pont quand il se présentera.' Dans le cas de l'électricité le pont est déjà sous leurs pieds ; il y eut de grandes difficultés pour fixer son prix car il n'existe pas de marché mondial pour lui. » Wiles, « Changing Economic Thought in Poland », pp. 202–203.

A propos des difficultés rencontrées par le bloc soviétique dans l'utilisation des prix du marché mondial, voir tout particulièrement Horst Mendershausen, « The Terms of Soviet-Satellite Trade: A Broadened Analysis » *Review of Economics and Statistics* (mai 1960), pp. 152–163.

rapport à ce qui se passerait avec le chaos calculatoire *total* d'un État socialiste mondial.

Un autre facteur négligé diminuant l'ampleur de la planification socialiste est l'activité du « marché noir », tout particulièrement en ce qui concerne les articles (sucre, cigarettes, drogues, bas, etc.) faciles à cacher. Même pour des articles plus volumineux, la falsification des comptes et un pot-de-vin important peuvent faire naître une sorte de marché limité — marché violant tous les plans socialistes.⁷³

En outre, il convient de noter qu'une économie « planifiée » de manière centralisée est une économie connaissant une *prohibition* centralisée. Le concept « d'ingénierie sociale » est une métaphore trompeuse, car dans le domaine *social*, c'est majoritairement les gens qui planifient, et non la machine inanimée des projets d'ingénierie. Et comme chaque individu est par nature, si ce n'est par la loi, propriétaire de lui-même et maître de ses initiatives — c'est-à-dire qu'il est une source d'énergie autonome — cela veut dire que les ordres centralisés soutenus, comme il se doit dans un régime socialiste, par la force et la violence, *interdisent* en réalité à tous les individus de faire ce qu'ils veulent le plus ou ce qu'ils croient être le mieux adapté pour eux. En résumé, si le Bureau de Planification Centralisée ordonne à X et à Y d'aller à Pinsk pour y travailler comme camionneurs, cela veut dire que X et Y sont réellement *empêchés* par la force de faire ce qu'ils auraient fait volontairement : peut-être X serait-il allé à Leningrad pour y devenir débardeur et peut-être Y serait resté sur place pour bricoler dans son atelier et y inventer un dispositif nouveau et très utile.

Ce dernier point nous amène à un autre grave défaut de la planification centrale : les inventions, les innovations, les développements techniques, par leur nature même, par définition, ne peuvent pas être prévus à l'avance et ne peuvent par conséquent pas être *planifiés* de manière centralisée et bureaucratique. Non seulement personne ne sait *ce qui* ce sera inventé et *quand*, mais personne ne sait *qui* sera l'inventeur. Il est clair qu'une économie connaissant une prohibition centralisée, déjà irrationnelle et inefficace pour arriver à des fins *données* à l'aide de moyens et de techniques donnés, est encore bien plus incompétente lorsqu'un flux d'inventions et de nouveaux développements est désiré dans la société. La bureaucratie, déjà suffisamment incompétente pour planifier un sys-

⁷³ Pour un compte rendu intéressant du développement récent d'entreprises privées organisées en Russie soviétique, à la fois illégales et protégées par la corruption locale, voir Edward Crankshaw, « Breaking the Law in a Police State: Regimentation Can't Curb Russians' Anarchic Spirit » *New York Herald-Tribune* (17 août 1960).

tème stationnaire, est encore bien plus incompétente pour planifier une économie en croissance.^{74,75}

10. Croissance, richesse et gouvernement

A. Le problème de la croissance

Au cours de ces dernières années, les économistes comme les journalistes ont lourdement insisté sur un nouveau concept — « la croissance », et de nombreux écrits économiques se sont lancés dans une « bataille de chiffres » sur le pourcentage, ou le « taux de croissance » que nous devrions avoir l'année ou la décennie suivante. Le débat est rempli de comparaisons entre le taux plus élevé du pays X auquel « nous » devons nous dépêcher de répondre, etc. Au milieu de tout cet intérêt en faveur de la croissance, il y a beaucoup de graves problèmes qui sont à peine abordés. Premièrement et principalement, la simple question : « Qu'y a-t-il de si bon dans la croissance ? » Les économistes, discutant scientifiquement de la croissance, ont introduit en douce, de manière illégitime, un

⁷⁴ Des recherches récentes ont montré que l'idée courante selon laquelle les inventions modernes et les développements techniques appliqués ne peuvent se produire que dans de très grands laboratoires, voire des laboratoires centralisés par la planification, est erronée. Voir en particulier le brillant travail de John Jewkes, David Sawers et Richard Stillerman, *The Sources of Invention* (Londres : Macmillan & Co., 1958). Voir aussi John R. Baker, *Science and the Planned State* (New York: Macmillan & Co., 1945). Pour un résumé utile de la littérature récente dans ce domaine, voir Richard R. Nelson, « The Economics of Invention: A Survey of the Literature » *The Journal of Business* (avril 1959), pp. 101–27. La science soviétique a, bien sûr, été capable de copier les réussites techniques de l'Occident ; pourtant, à propos des inefficacités de la science soviétique voir Baker, *Science and the Planned State*, et Baker, *Science and the Sputniks* (Londres : Society for Freedom in Science, décembre 1958). Une source intéressante sur les inefficacités inhérentes à la recherche militaire gouvernementale est le « Hoover Commission Task Force Report: Subcommittee of the Commission on Organization of the Executive Branch of Government », *Research Activities in the Department of Defense and Defense-Related Agencies* (Washington, D.C., avril 1955). Sur l'énergie atomique et le gouvernement, voir, en plus de Jewkes, Sawers et Stillerman, Alfred Bornemann, « Atomic Energy and Enterprise Economics » *Land Economics* (août 1954). Le thème central de l'ouvrage de Hayek, *La Constitution de la liberté*, est tout simplement l'importance de la liberté pour l'innovation et le progrès, au sens le plus large.

⁷⁵ Deux des arguments préférés des économistes en faveur de l'action gouvernementale sont l'argument des « biens publics » et l'argument des « externalités positives ». Pour une critique, voir l'annexe B.

jugement éthique dans leur science — un jugement éthique restant non analysé, comme s'il était évident. Mais pourquoi la croissance devrait-elle être la plus haute valeur à poursuivre ? Quelle en est la justification éthique ? Il n'y a pas de doute que le fait que la croissance, douteuse métaphore empruntée à la biologie, « sonne » bien à la plupart des gens, mais cela ne constitue pas vraiment une analyse éthique solide. Beaucoup de choses sont considérées bonnes, mais sur un marché libre chacun doit choisir entre différentes quantités de ces choses et le prix du renoncement à d'autres. De même, la croissance, comme nous allons le voir maintenant, doit être mise en balance et comparée avec des valeurs concurrentes. Tout bien considéré, la croissance serait considérée par très peu de gens comme la *seule* valeur absolue. Sinon, pourquoi s'arrêter à 5 % ou 8 % de croissance par an ? Pourquoi pas 50 % ?

Il est totalement illégitime qu'un économiste *en tant qu'*économiste soutienne la croissance comme ça. Ce qu'il peut faire, c'est comparer ce que veut dire la croissance dans diverses conditions sociales. Sur un marché libre, par exemple, chacun choisit combien de croissance future il veut par rapport à sa *consommation présente*. La « croissance », c'est-à-dire une hausse des niveaux de vie futurs, ne peut être obtenue, comme nous l'avons rendu implicitement clair à travers cet ouvrage, que de certaines façons bien déterminées. Ou bien on peut trouver davantage et de meilleures ressources, ou bien il y a davantage de naissances d'individus plus compétents, ou bien la technologie peut être améliorée, ou bien il faut allonger la structure des biens du capital et multiplier le capital. En pratique, comme il faut du capital pour trouver des ressources et pour les développer, comme le progrès technique ne peut être appliqué à la production que par le biais d'investissements en capital, comme les talents entrepreneuriaux n'agissent qu'au travers d'investissements, et comme une offre de travail plus forte dépend relativement peu des considérations économiques à court terme et peut avoir des effets malthusiens pervers en faisant baisser la production par tête, la *seule* route viable vers la croissance est l'augmentation de l'épargne et de l'investissement. Sur un marché libre chaque individu décide combien il veut épargner — pour augmenter son futur niveau de vie — par rapport à ce qu'il veut consommer sur le moment. La résultante nette de toutes ces décisions individuelles volontaires est le taux national ou mondial d'investissement en capital. Le total reflète les décisions libres et volontaires de chaque consommateur, de chaque personne. L'économiste n'a donc pas à accepter la « croissance » comme fin en soi ; s'il le fait, il introduit un jugement de valeur arbitraire, non scientifique, en particulier s'il n'offre pas de théorie éthique pour la justifier. Il devrait simplement dire que, sur un marché libre, tout le monde obtient le niveau de « croissance »

qu'il choisit d'avoir ; et que, de plus, les gens dans leur ensemble tirent un grand bénéfice de l'épargne volontaire des autres épargnants et investisseurs.

Que se passe-t-il si le gouvernement décide, soit par des subventions, soit par une possession étatique directe, d'essayer de faire monter le taux de croissance de la société ? L'économiste devrait alors souligner que la situation change du tout au tout. Ce n'est plus chaque individu qui choisit de « croître » selon ce qu'il pense souhaitable. Désormais, avec une épargne et un investissement obligatoires, investir ne peut se faire *qu'au prix* d'une épargne *forcée* de la part de certains. Bref, si *A*, *B* et *C* « croissent » parce que leur niveau de vie augmente suite à un investissement forcé, ils le font aux dépens de *D*, *E* et *F*, ceux qui sont obligés d'épargner. Nous ne pouvons plus dire que le niveau de vie de la société, le niveau de vie de chaque personne active, augmente ; avec une croissance forcée, il est clair et on peut démontrer que certains individus — les épargnants contraints — *y perdent*. Ils « croissent » en arrière. Voilà la raison pour laquelle l'intervention du gouvernement ne peut *jamaï*s augmenter le taux de « croissance » de la société. Car lorsque les individus agissent librement sur le marché, chacune de leurs actions avantage tout le monde, et la croissance est ainsi authentiquement « sociale », c'est-à-dire que tous les membres de la société y participent. Mais lorsque le gouvernement fait en sorte de forcer la croissance, *certain*s progressent au prix d'un *recul* pour d'autres. L'économiste *wertfrei* n'a par conséquent pas le droit de dire que la « société » croît.

La croissance n'est donc manifestement pas la seule valeur absolue pour tous. Les participants du marché mettent tous la croissance en balance *avec* la consommation du moment, tout comme ils mettent en balance le travail avec le loisir et tous les biens entre eux. Si nous comprenons bien qu'il n'existe pas d'entité correspondant à la « société » qui serait séparée des individus, il devient clair que la « société » ne peut pas croître au prix de l'imposition de pertes à certains ou à la majorité de ses membres. Supposons, par exemple, qu'il existe une communauté où la majorité de la population ne *veut* pas « croître » ; ils préféreraient ne pas travailler trop dur et ne pas épargner beaucoup ; à la place ils préféreraient se prélasser sous les arbres, cueillir des baies et jouer. Défendre l'entrée en jeu du gouvernement pour forcer ces gens à travailler et à épargner, afin de « croître » plus tard dans le futur, revient à défendre la réduction obligatoire du niveau de vie de la majorité du peuple sur le moment et pour le futur proche. Toute production obtenue suivant ce procédé, aussi grande soit-elle, ne serait pas de la « croissance » pour la société mais un recul, non seulement pour quelques-uns mais pour la majorité. Un économiste ne peut par conséquent pas défendre *scientifi-*

quement la croissance obligatoire, car ce qu'il fait alors, c'est essayer d'imposer par la force ses propres idées éthiques (par exemple que travailler plus dur et épargner vaut mieux que davantage de loisirs et des baies) aux *autres* membres de la société. Il s'ensuit que ces derniers perdent beaucoup d'utilité.

En outre, il faut à nouveau souligner que dans les cas d'épargne forcée l'épargnant ne touche aucun bénéfice de son sacrifice, qui revient au contraire à des fonctionnaires du gouvernement ou à d'autres bénéficiaires. Ceci s'oppose au marché libre, où les gens épargnent et investissent précisément parce que ce sont *eux* qui touchent les récompenses tangibles et désirées.

Dans un régime de croissance forcée, la « société » ne peut donc pas croître, et la situation est totalement différente de celle du marché libre. En fait, nous avons ici affaire à une forme d'argumentaire de « passager clandestin » opposé au marché libre et favorable au gouvernement ; ici les divers « passagers clandestins » s'unissent pour obliger d'*autres* personnes à être économes, afin de pouvoir en tirer eux un bénéfice.⁷⁶

Même si nous mettons ces problèmes de côté, il est peu probable que beaucoup de passagers clandestins exerçant la coercition puissent tirer avantage de ces mesures. Bien des points traités plus haut entrent désormais en jeu. En premier lieu, la croissance et le succès des passagers clandestins obligatoires découragent la production et font passer de plus en plus de monde et d'énergie de la production vers l'exploitation de la production, c'est-à-dire vers la condition de passagers clandestins obligatoires. Deuxièmement, nous avons vu que si c'est le gouvernement lui-même qui « investit » l'épargne confisquée des autres, il ne s'agit pas, pour de nombreuses raisons, d'un investissement authentique mais d'*actifs de gaspillage*. Le capital construit à partir de l'épargne forcée, au lieu d'avantager les consommateurs, est alors en grande partie gaspillée et dissipée. Même si le gouvernement utilise l'argent pour subventionner divers investissements privés, les résultats sont encore graves : ces investissements étant en effet non économiques vis-à-vis de la véritable demande des consommateurs et des signaux de pertes et profits du marché, constitueront un investissement *injustifié*. Si le gouvernement supprimait ses aides et laissait tous les capitaux en concurrence à armes égales pour servir les consommateurs, on peut douter que beaucoup de ces investissements survivraient.

Bien que nous n'ayons nullement l'intention de traiter ici d'un problème empirique comme celui de la croissance économique soviétique,

⁷⁶ Ceci est le premier argument en faveur de l'intervention étatique analysée dans l'annexe B.

nous pouvons illustrer notre analyse en notant le tohu-bohu suscité ces dernières années par le taux supposé élevé de la croissance soviétique. Curieusement, on constate que la « croissance » semble porter presque exclusivement sur les biens du capital, comme l'acier et le fer, les barrages hydroélectriques, etc., alors que peu de croissance, voire aucune, ne semble filtrer jusqu'au consommateur soviétique. Le niveau de vie du consommateur est cependant la justification et la fin de tout processus de production. La *production* n'a de sens que comme moyen vers une *consommation*. L'investissement en biens du capital ne signifie rien d'autre qu'une *étape intermédiaire nécessaire vers une consommation accrue*. Quand un investissement en capital se produit sur le marché libre, il ne prive personne de biens de consommation ; en effet ceux qui épargnent ont volontairement choisi l'investissement plutôt que la consommation présente. Personne n'est obligé de sacrifier sa consommation du moment s'il ne souhaite pas le faire. Il en résulte que le niveau de vie de tout le monde augmente continuellement et harmonieusement à mesure que l'investissement s'accroît. Mais un système soviétique ou un autre système d'investissement obligatoire *réduit* le niveau de vie de presque tout le monde à coup sûr dans l'avenir proche. Et tout indique que le jour où les « belles promesses » se réaliseront, où les niveaux de vie finiront par augmenter, n'arrive presque jamais. Bref, « l'investissement » gouvernemental, comme nous l'avons fait remarqué plus haut, se révèle être une curieuse forme de « consommation » et de gaspillage de la part des fonctionnaires du gouvernement.⁷⁷

Il y a un autre point qui renforce notre conclusion. Le professeur Lachmann nous a rappelé avec soin ce que les économistes oublient gé-

⁷⁷ Dans de nombreux cas, ces « investissements » ne sont pas seulement des erreurs bureaucratiques ; ils rapportent des bénéfices bienvenus de « prestige » au gouvernement. Tout gouvernement « sous-développé » semble insister pour avoir son industrie métallurgique ou son barrage, par exemple, qu'ils soient ou non économiques (donc habituellement *pas*). Comme le professeur Friedman le fait judicieusement remarquer :

« Les Pharaons ont levé d'énormes sommes de capital pour bâtir les Pyramides ; ce fut de la formation de capital à grande échelle ; elle n'a certainement pas aidé au développement économique en ce sens qu'elle n'a pas contribué à une croissance auto-suffisante du niveau de vie des masses égyptiennes. L'Égypte moderne a construit sous les auspices du gouvernement une industrie métallurgique ; ceci implique une formation de capital ; mais il s'agit d'une ponction sur les ressources économiques de l'Égypte [...] car le coût de fabrication de l'acier en Égypte est bien plus élevé que le coût lié à son achat ailleurs ; c'est tout simplement l'équivalent moderne des Pyramides, sauf que les coûts de maintenance sont plus élevés. » Milton Friedman, « Foreign Economic Aid: Means and Objectives » *Yale Review* (été 1958), p. 505.

néralement : le « capital » n'est pas un simple amas homogène pouvant faire l'objet d'additions et de soustractions. Le capital est une structure compliquée, délicate et enchevêtrée de biens du capital. Tous les fils fragiles et complexes doivent s'ajuster, et de manière précise, ou sinon des mauvais investissements surviennent. Le marché libre est presque un mécanisme automatique pour ce qui est d'assurer cet ajustement ; et nous avons vu dans tout ce volume comment il ajuste, avec son système des prix et le critère des pertes et profits, la production et une variété de différentes étapes de production, empêchant l'une d'elle de trop sortir de l'alignement.⁷⁸ Mais dans un régime socialiste avec un investissement étatique massif, il n'y a pas de mécanisme de ce genre permettant l'ajustement et l'harmonisation. Privé du système des prix libres et du critère des pertes et des profits, le gouvernement ne peut que se tromper « investissant » à l'aveuglette et sans être capable de le faire convenablement dans les bons domaines, les bons produits ou les bons endroits. Un superbe métro sera construit, mais aucune roue ne sera pas disponible pour les trains ; un gigantesque barrage sera érigé, mais pas de ligne de transmission en cuivre, etc. Les excédents soudains et les brusques pénuries, si caractéristiques de la planification étatique, résultent de mauvais investissements massifs de la part du gouvernement.⁷⁹

La controverse actuelle sur la croissance est, en un sens, le résultat d'une erreur cruciale faite par les économistes « de droite » dans leur débat continu avec leurs adversaires « de gauche ». Au lieu d'insister sur la liberté et le libre choix comme fin *politique* supérieure, les économistes de droite ont insisté sur l'importance de la liberté *comme moyen utilitaire* pour encourager l'épargne, l'investissement et donc la croissance économique. Nous avons vu plus haut que les adversaires conser-

⁷⁸ Cf. L.M. Lachmann, *Capital and Its Structure*. Voir aussi P.T. Bauer et B.S. Yamey, *The Economics of Under-Developed Countries* (Londres : James Nisbet and Co., 1957), pp. 129 et suivantes.

⁷⁹ Sur l'épargne obligatoire et l'investissement gouvernemental, voir l'excellent article de P.T. Bauer, « The Political Economy of Non-Development » *Foreign Aid Re-examined*, édité par James W. Wiggins et Helmut Schoeck (Washington, D.C. : Public Affairs Press, 1958), pp. 129–38. Bauer écrit :

« [...] si l'on veut que développement soit synonyme de processus désirable, il doit se référer à une augmentation de la production *désirée*. La collecte et l'investissement de l'épargne par le gouvernement concernent une production non soumise au test de l'achat volontaire à un prix du marché. [...] L'augmentation de la production par cette méthode est au mieux un indicateur ambigu du progrès économique. [...] Si le capital n'est pas fourni de manière volontaire, cela suggère que la population préfère un autre usage des ressources, que ce soit en consommation courante ou sous d'autres formes d'investissement. » *Ibid.*, pp. 133–34.

vateurs de l'impôt progressif sur le revenu sont souvent tombés dans le piège consistant à analyser l'épargne et l'investissement comme quelque chose de plus grand, de plus noble, que la consommation, et ont donc implicitement critiqué le ratio épargne/consommation du marché libre. Nous avons ici affaire à un autre exemple de la même tendance à critiquer arbitrairement et implicitement le marché. Ce que les adversaires « de gauche » de la croissance obligatoire ont fait, c'est d'utiliser les vénérables arguments des conservateurs comme un boomerang et de dire, en fait, à leurs adversaires : « Très bien. Vous avez prétendu que l'épargne et l'investissement ont une importance cruciale parce qu'ils conduisent à la croissance et au progrès économique. Parfait ; mais, comme vous le concéder vous-mêmes implicitement, la proportion de l'épargne et de l'investissement du marché est vraiment trop basse. Pourquoi compter sur lui ? Pourquoi ne pas accélérer encore plus la formation de capital ? » Il est évident que les conservateurs ne peuvent pas répliquer en répétant leurs arguments habituels. La réponse à donner ici se trouve dans l'analyse que nous avons présentée — en résumé : (a) De quel droit affirmez-vous que les gens *devraient* prospérer plus vite qu'ils ne le veulent par eux-mêmes ? (b) La croissance forcée ne sera pas avantageuse pour la société dans son l'ensemble comme l'est une croissance librement choisie, et elle ne constituera donc pas une « croissance sociale » ; certains y gagneront — et y gagneront plus tard — au prix d'un recul pour d'autres. (c) L'investissement gouvernemental ou l'investissement subventionné est soit un mauvais investissement, soit un faux investissement et un simple empilement d'actifs de gaspillage ou une « consommation » de gaspillage, source de prestige pour les fonctionnaires du gouvernement.

Quand peut-on *au juste* parler de « croissance » économique ? Toute bonne définition doit assurément comprendre une augmentation des moyens économiques permettant la satisfaction des objectifs des individus — bref, une augmentation de la satisfaction des désirs des gens ou, comme le dit P.T. Bauer, « une augmentation de la liste des choix effectifs ouverts aux gens. » Avec cette définition, il est clair que l'épargne obligatoire, avec ses pertes et ses restrictions imposées aux choix effectifs des individus, ne peut pas stimuler la croissance économique ; et il est également clair que l'on peut difficilement dire que « l'investissement » étatique, qui n'a pas pour but la consommation privée volontaire, augmente les possibilités offertes aux individus. Bien au contraire.⁸⁰

⁸⁰ P.T. Bauer, *Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries* (Durham, N.C. : Duke University Press, 1957), pp. 113 et suivantes. Sur la croissance économique soviétique Bauer et Yamey ont ce commentaire salutaire :

Enfin, le terme même de « croissance » est une métaphore illégitime empruntée la biologie et introduite dans l'action humaine.⁸¹ Les termes « croissance » et « taux de croissance » évoquent une sorte de nécessité automatique, de caractère inévitable, et pour beaucoup de gens quelque chose d'évidemment désirable.⁸²

Concomitamment au remue-ménage fait à propos la croissance, une vaste littérature s'est développée à propos de « l'économie des pays sous-développés ». Nous ne pouvons ici que livrer quelques réflexions. Premièrement, contrairement à une idée répandue, l'économie « néo-classique » s'applique tout aussi bien aux pays développés qu'aux autres. En réalité, comme P.T. Bauer l'a souvent souligné, la discipline économique est par certains côtés plus pointue dans les pays moins développés, en raison de l'option supplémentaire dont disposent beaucoup de gens en pouvant revenir en arrière vers une économie de troc. Un pays sous-développé ne peut croître que comme un pays plus avancé : en grande partie par l'investissement en capital. Les lois économiques que nous avons élaborées dans cet ouvrage sont indépendantes du contenu spécifique de l'économie de la communauté ou de la nation, et sont donc indépendantes de son degré de développement. Deuxièmement, les pays sous-développés sont particulièrement enclins aux investissements gaspilleurs, grandioses et prestigieux du gouvernement tels que des usines ou des barrages, à comparer aux investissements privés, plus économiques mais moins grandioses, en machines agricoles plus performantes.^{83,84} Troisièmement, l'adjectif « sous-développé » est chargé de va-

« La signification du revenu national, de la production industrielle et de la formation de capital est également contestable dans une économie où une part si importante de la production n'est pas régie par les choix des consommateurs sur le marché ; les difficultés d'interprétation sont particulièrement évidentes à propos des formidables dépenses de capital entreprises par le gouvernement sans la moindre référence à ce que pensent les consommateurs de la production. » Bauer et Yamey, *Economics of Under-Developed Countries*, p. 162.

Voir aussi Friedman, « Foreign Economic Aid », p. 510.

⁸¹ Pour une critique des diverses métaphores empruntées de manière illégitime et trompeuse aux sciences naturelles pour être importées dans l'économie, voir Rothbard, « The Mantle of Science ». [tr. française : « Les oripeaux de la science », chapitre 1 du recueil *Économistes et charlatans*]

⁸² La croissance probablement excessive des cellules cancéreuses est, par exemple, habituellement oubliée.

⁸³ Les écrits prolifiques du professeur Bauer sont une source particulièrement fructueuse d'analyses des problèmes des pays sous-développés. En plus des références données plus haut, voir en particulier l'excellent *United States Aid and Indian Economic Development* de Bauer (Washington, D.C. : American Enterprise Association, novembre, 1959) ; son ouvrage intitulé *West African Trade*

leurs qui sous-entendent que certains pays sont « trop peu » développés par rapport à une certaine norme imposée. Comme le notent Wiggins et Schoeck, « non développés » seraient un terme plus objectif.⁸⁵

En raison de sa spectaculaire hausse de popularité, il convient de dire quelques mots de la récente doctrine « des stades de la croissance économiques » du professeur Rostow. Chaudement recommandée comme « la réponse à Marx » (comme si l'on n'avait jamais « répondu » à Marx auparavant), Rostow discerne cinq stades de croissance économique par lesquels passe chaque nation ; ceux-ci tournent autour du « décollage »

(Cambridge : Cambridge University Press, 1954) ; « Lewis' *Theory of Economic Growth* » *American Economic Review* (septembre, 1956), pp. 632-641 ; « A Reply » *Journal of Political Economy* (octobre 1956), pp. 435-441 ; ainsi que P.T. Bauer et B.S. Yamey, « The Economics of Marketing Reform » *Journal of Political Economy* (juin 1954), pp. 210-234.

La citation suivante, tirée de l'étude de l'Inde faite par Bauer, est instructive à la fois pour son analyse de la planification centralisée et pour celle du développement :

« Un corollaire du fait de réserver un secteur important (et croissant) de l'économie au gouvernement, est que l'entreprise et les investissements privés, tant indiens qu'étrangers, sont bannis d'une bonne partie de l'activité industrielle et commerciale. Ces restrictions et ces barrières ne touchent pas seulement l'investissement privé indien mais aussi l'entrée des capitaux, des entreprises et des talents étrangers, ce qui retarde inévitablement le développement économique. De telles mesures sont ainsi paradoxales étant donnée la prétendue importance donnée au progrès économique. » Bauer, *United States Aid*, p. 43.

Le principal défaut de Bauer est une tendance à sous-estimer le rôle du capital dans le développement économique.

⁸⁴ Il est fascinant de découvrir qu'en 1925-26, avant que la Russie soviétique ne se soit engagée dans le socialisme intégral et l'industrialisation forcée, des dirigeants et des économistes soviétiques ont attaqué la planification centralisée et l'industrialisation obligatoire, en proposant de s'appuyer au plan économique sur la paysannerie privée. Après 1926, toutefois, l'économie planifiée soviétique fit délibérément des plans *anti-économiques* en faveur de l'industrie lourde afin de mettre en place un socialisme autarcique. Voir Edward H. Carr, *Socialism In One Country, 1921-1926* (New York : Macmillan & Co., 1958), tome I, pp. 259 et suivante, 316, 351, 503-513. Sur l'expérience hongroise, voir Ray, « Industrial Planning in Hungary », pp. 134 et suivantes.

⁸⁵ Wiggins et Schoeck, *Scientism and Values*, page v. Ce symposium contient de nombreux articles éclairants sur le problème du sous-développement dans son ensemble. En plus de l'article de Bauer déjà cité, voir plus particulièrement les contributions de Rippy, Groseclose, Stokes, Schoeck, Haberler et Wiggins. Voir aussi la critique du concept de sous-développement dans Jacob Viner, *International Trade and Economic Development* (Glencoe, Ill. : Free Press, 1952), pp. 120 et suivantes.

et comprennent les « conditions préalables » au décollage, le passage du décollage à la « maturité » et, stade final, la « consommation de masse ». ⁸⁶ Outre qu'il commet l'erreur habituelle de supposer une sorte de taux de « croissance » automatique, Rostow ajoute de nombreuses autres erreurs de son cru, parmi lesquelles se trouvent : (a) la reprise de la quête moderne et vaine d'inexistantes « lois de l'Histoire » ; (b) la découverte de telles « lois » au moyen de ce vieux sophisme de la pensée allemande de la fin du dix-neuvième siècle, les « stades historiques », chaque stade arbitraire étant en quelque sorte destiné à évoluer automatiquement vers le suivant ; (c) l'importance injustifiée — plus proche ici, comme ailleurs, de Marx que ne le pensent la plupart des critiques — mise sur la seule *technologie* comme *fons et origo* du développement économique ; (d) la confusion délibérée entre entreprises privées et étatiques, présentées comme aussi capables les unes que les autres « d'entrepreneuriat » ; et (e) l'importance donnée à la confiance en un fallacieux concept de « capital des coûts sociaux général », devant être principalement fourni par le gouvernement avant que le décollage ne soit effectif. En réalité, comme nous l'avons vu, il n'y a pas plusieurs stades économiques, soumis chacun à ses propres lois, mais une seule économie s'appliquant à tous les degrés de développement et expliquant tous les niveaux de « croissance ». Le dernier stade de Rostow, la « consommation de masse » est particulièrement critiquable. Qu'y avait-il de plus caractéristique dans la première phase, celle du « décollage », de la Révolution industrielle en Grande-Bretagne, que précisément le passage à une production de masse de textiles bon marché et fabriqués en usine ? La consommation de masse était un trait caractéristique de la Révolution industrielle dès le début ; elle ne constitue pas, contrairement à une légende populaire, une sorte de situation nouvelle propre aux années 1950. ^{87,88}

⁸⁶ W.W. Rostow, *The Stages of Economic Growth* (Cambridge : Cambridge University Press, 1960). Une partie de cette popularité est peut-être due au terme de « décollage », qui est assurément en phase avec notre époque tournée vers l'aéronautique et le spatial.

⁸⁷ Sur la longue liste de sophismes impliqués par la quête de « lois de l'Histoire », voir *Theory and History* (New Haven : Yale University Press, 1957) ; pour une critique des anciennes « théories des stades » de l'histoire économique, voir T.S. Ashton, « The Treatment of Capitalism by Historians » *Capitalism and the Historians*, édité par F.A. Hayek (Chicago : University of Chicago Press, 1954), pp. 57–62. Certains sophismes liés au concept des « coûts sociaux » sont réfutés par Wilson Schmidt, « Social Overhead Mythology » dans Wiggins et Schoeck, *Scientism and Values*, pp. 111–128, bien que Schmidt lui-même continue à s'accrocher à plusieurs autres sophismes. Sur la supériorité de l'entrepreneuriat et de l'innovation privés par rapport à ceux du gouvernement, et sur leur

B. Le professeur Galbraith et le péché d'abondance

Dans la première partie du vingtième siècle, la principale accusation portée à l'encontre du système capitaliste par ses critiques intellectuels était la prétendue omniprésence du « monopole ». Dans les années 1930, le chômage et la pauvreté de masse (« un tiers de la nation ») occupa le devant de la scène. A présent l'abondance et la prospérité croissantes ont en grande partie estompé le thème de la pauvreté et du chômage, et le seul « monopole » sérieux qui reste semble être celui du syndicalisme. Ne pensons pas, toutefois, que la critique du capitalisme se soit éteinte. Deux accusations apparemment contradictoires vont actuellement bon train : (a) le capitalisme ne « croît » pas assez vite, et (b) le problème avec le capitalisme est qu'il nous rend trop « riches ». La trop grande richesse a soudainement remplacée la pauvreté en tant que défaut rédhibitoire du capitalisme.⁸⁹ A première vue ces dernières accusations semblent contradictoires, car le capitalisme est en même temps accusé de produire trop de biens et pourtant de ne pas augmenter suffisamment vite sa production de biens. La contradiction semble particulièrement sauter

importance vis-à-vis du développement, voir Yale Brozen, « Business Leadership and Technological Change » *American Journal of Economics and Sociology* (1954), pp. 13–30 et Brozen, « Technological Change, Ideology and Productivity » *Political Science Quarterly* (décembre 1955), pp. 522–542.

Un autre sophisme de Rostow est en fait son adoption de la théorie allemande de la fin du dix-neuvième siècle selon laquelle un État centralisé fort était une condition préalable nécessaire à l'émergence du capitalisme occidental. Pour une critique partielle, voir Jelle C. Riemersma, « Economic Enterprise and Political Powers After the Reformation » *Economic Development and Cultural Change* (juillet 1955), pp. 297–308.

Enfin, pour une analyse originale et vive de nombreux aspects du développement forcé, voir S. Herbert Frankel, *The Economic Impact of Under-Developed Societies* (Oxford : Basil Blackwell, 1953). Pour une étude de cas de la voie alternative vers le développement par le biais du marché libre, voir F.C. Benham, « The Growth of Manufacturing in Hong Kong » *International Affairs* (octobre 1956), pp. 456–463.

⁸⁸ Pour une critique de Rostow mettant l'accent sur sa vision mécaniciste de l'histoire et son déterminisme technique négligeant les idées vitales qui créent la technique et les institutions politiques, voir David McCord Wright, « True Growth Must Come Through Freedom » *Fortune* (décembre 1959), pp. 137–138, 209–212.

⁸⁹ Cela a tendance à donner raison à Schumpeter quand il déclarait : « [...] le capitalisme doit soutenir son procès devant des juges qui ont déjà en poche la sentence de mort. Ces juges se préparent à la prononcer, quels que soient les arguments invoqués par les avocats, le seul succès que puisse enregistrer une défense irréfutable consistant à faire modifier l'acte d'accusation. » Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, p. 144.

aux yeux lorsque le même homme utilise les deux angles d'attaque, comme le fait le principal critique du péché d'abondance, le professeur Galbraith.⁹⁰ Mais, comme le *Wall Street Journal* l'a fait remarquer à fort juste titre, cela n'est pas vraiment une contradiction : en effet l'abondance excessive est uniquement celle du « secteur privé », celles des biens dont jouissent les consommateurs ; le manque, la « pénurie », est celle du « secteur public », qui nécessite d'être accru.⁹¹

Bien que *The Affluent Society* soit un ouvrage bourré de sophismes, soutenu par des affirmations dogmatiques et de vieux procédés de rhétorique en lieu et place d'un raisonnement argumenté⁹², le livre mérite quelque attention en raison de son énorme popularité.

Pour la plupart des « économistes » qui attaquent la science économique, le professeur Galbraith est un historiciste qui croit que la théorie économique, au lieu d'être fondée sur les caractéristiques éternelles de la nature humaine, est quelque chose qui dépend de chaque époque historique. La théorie économique « conventionnelle », affirme-t-il, valait pour les temps anciens, qui étaient des époques de « pauvreté ; maintenant, cependant, nous sommes passés d'un état de pauvreté multiséculaire à une ère « d'abondance », et pour ce type d'époque il faut une théorie économique totalement neuve. Galbraith commet également l'erreur philosophique de croire que les idées seraient essentiellement « réfutées par les événements » ; au contraire, dans le domaine de l'action humaine, à l'opposé des sciences de la nature, les idées ne peuvent être réfutées que

⁹⁰ John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society* (Boston : Houghton Mifflin Co., 1958).

⁹¹ « Fable for Our Times » *Wall Street Journal* (21 avril 1960), p. 12. Ainsi Galbraith, *ibid.*, déplore l'incapacité du gouvernement à « investir davantage » en scientifiques et en recherches scientifiques afin de promouvoir notre croissance, tout en attaquant aussi l'abondance américaine. Il apparaît toutefois que Galbraith veut précisément davantage du type de recherches ne pouvant avoir aucune application commerciale.

⁹² Le principal procédé rhétorique de Galbraith peut être qualifié « d'insinuation perpétuelle », ce qui comprend (a) présenter les arguments adverses de manière tellement sardonique qu'ils semblent totalement absurdes et ne pas valoir la peine d'une réfutation argumentée ; (b) utiliser et répéter des expressions dignes de Veblen avec le dénigrement pour objectif, par exemple « la sagesse populaire » ; (c) tourner encore plus l'adversaire en ridicule par des attaques *ad hominem*, c'est-à-dire accuser ses adversaires d'avoir un motif psychologique personnel pour soutenir leurs doctrines absurdes — ce type d'attaque étant aujourd'hui plus à la mode que les vieilles accusations de vénalité. La « sagesse populaire » englobe simplement tout ce avec quoi Galbraith n'est pas d'accord.

par d'autres idées ; les événements eux-mêmes sont des conséquences complexes qui ont besoin d'être interprétés par des idées correctes.

L'un des plus graves défauts de Galbraith est l'arbitraire des catégories de « pauvreté » et « d'abondance » qui envahissent ses travaux. Nulle part il ne définit ce qu'il veut dire avec ces termes, et par conséquent il ne donne nulle part les critères qui nous permettraient de savoir, ne serait-ce qu'en théorie, si nous avons franchi cette frontière magique entre « pauvreté » et « abondance » qui exige une théorie économique entièrement neuve. Le présent traité ainsi que d'autres ouvrages économiques montrent clairement que la science économique ne dépend *pas* d'un quelconque niveau arbitraire de richesse ; les lois fondamentales de la praxéologie valent pour tous les hommes et pour tous les temps, et les lois catallactiques de l'économie d'échange valent partout à chaque fois que des échanges sont effectués.

Galbraith fait beaucoup de foin de sa prétendue découverte, qui serait écartée par les autres économistes, selon laquelle l'utilité marginale des biens baisse quand le revenu augmente et expliquant donc que les derniers 1000 \$ d'un individu ne valent pas autant pour lui que ses premiers 1000 \$ — la marge de subsistance. Mais cette connaissance est bien connue de la plupart des économistes, et le présent ouvrage l'a par exemple incluse. L'utilité marginale des biens baisse assurément quand notre revenu augmente : mais le fait même que les gens continuent de travailler pour les derniers 1000 \$ et qu'ils travaillent pour davantage d'argent quand l'occasion se présente, démontre de manière convaincante que l'utilité marginale des biens est encore supérieure à la désutilité marginale du loisir abandonné. L'erreur cachée de Galbraith réside dans une hypothèse *quantitative* : à partir du simple fait que l'utilité marginale des biens *diminue* quand le revenu et la richesse d'un individu augmentent, Galbraith en a d'une certaine façon conclu qu'elle était *déjà* tombée à *presque zéro, voire zéro exactement*. L'existence de la baisse ne nous dit toutefois rien du tout sur son *ampleur*, que Galbraith suppose arbitrairement être presque totale. Tous les économistes, même les plus « conventionnels », savent qu'à mesure que les revenus augmentent dans le monde moderne, les travailleurs ont choisi de prendre une part de plus en plus importante de ce revenu sous la forme de loisirs. Et ceci devrait suffisamment démontrer que les économistes sont depuis longtemps familiers de cette vérité prétendument écartée selon laquelle l'utilité marginale des biens tend en général à baisser quand leur quantité augmente. Mais, réplique Galbraith, les économistes admettent que le loisir est un bien de consommation, *pas* que la valeur des autres biens diminue quand leur quantité augmente. Il s'agit assurément d'une affirmation erronée : les économistes savent qu'à mesure que la civilisation se développe,

l'utilité marginale de biens diminue *et* que l'utilité marginale du loisir abandonné (le coût d'opportunité du travail) augmente, de sorte qu'une part de plus en plus grande du revenu sera « prise » sous la forme de loisir. Il n'y a rien d'étonnant, de subversif ou de révolutionnaire dans ce fait familial.

D'après Galbraith les économistes ignoreraient à dessein le spectre de la satiété des désirs. Or ils le font à fort juste titre, parce que lorsque les désirs — ou plutôt les désirs de biens échangeables — seront véritablement arrivés à la satiété, nous le saurions tous suffisamment tôt ; à ce moment, en effet, tout le monde cesserait de travailler, cesserait d'essayer de transformer les ressources du sol en biens de consommation finals. Il ne serait plus nécessaire de continuer à produire, parce qu'il aurait été répondu à tous les désirs de biens de consommation — ou au moins à ceux qui peuvent être produits et échangés. A ce stade, tout le monde arrêterait de travailler, l'économie de marché — en fait *l'économie entière* — prendrait fin, les moyens cesseraient d'être rares par rapport aux fins et tout le monde bronzerait au paradis. Je pense qu'il est évident que ce temps n'est pas encore arrivé et qu'il ne pointe pas le bout de son nez ; s'il devait arriver un jour, il serait salué par les économistes, comme par la plupart des autres gens, non pas avec comme une malédiction mais comme une aubaine. Malgré leur vénérable réputation de praticiens d'une « science lugubre »*, les économistes n'ont pas d'intérêts particuliers, psychologiques ou autres, à la rareté.

Mais entre-temps, nous vivons encore dans un monde de rareté ; des moyens rares doivent être utilisés pour des fins concurrentes ; le travail est encore nécessaire. Les gens travaillent encore pour leur derniers 1000 \$ de revenu et seraient heureux d'en accepter 1000 autres si on le leur proposait. Nous nous aventurerons à une autre prédiction : Si l'on faisait un sondage informel auprès des gens, leur demandant s'ils accepteraient quelques milliers de dollars de revenu (réel) annuel supplémentaire, ou s'ils sauraient quoi en faire, il n'y aurait presque personne pour refuser l'offre pour des motifs de satiété ou d'abondance excessive — ou pour toute autre raison. Peu de monde serait incapable de savoir quoi faire de cette richesse accrue. Le professeur Galbraith, bien entendu, a une réponse à tout cela. Ces désirs, dit-il, ne sont pas réels ou authentiques : ils ont été « créés » dans la population par les publicitaires, et leurs méchants clients, les producteurs industriels. Le fait même de la production, via cette publicité, « crée » les désirs supposés auxquels elle répond.

* « *Dismal science* », expression forgée par Thomas Carlyle pour décrire l'économie. NdT.

Toute la théorie de l'abondance excessive de Galbraith repose sur cette assertion fragile selon laquelle tous les désirs du consommateur seraient artificiellement créés par l'industrie elle-même. Cette allégation n'est soutenue que par une affirmation répétée et non par la moindre preuve — hormis peut-être le dégoût personnel de Galbraith pour les lessives et les ailerons. En outre, l'attaque portée à l'encontre de la méchante publicité créant les désirs et dégradant le consommateur est assurément la plus populaire des sagesses populaires de l'arsenal anticapitaliste.⁹³

L'attaque conventionnelle de Galbraith à l'encontre de la publicité comporte de nombreux sophismes. En premier lieu, il est faux de dire que la publicité « crée » des désirs ou des demandes chez les consommateurs. Elle essaie assurément de persuader ceux-ci d'acheter le produit ; mais elle ne peut pas *créer* des désirs ou des demandes, parce que chaque personne doit elle-même *adopter* les idées et les valeurs selon lesquelles elle agit — que ces idées et valeurs soient bonnes ou mauvaises. Galbraith fait ici l'hypothèse d'une forme naïve de déterminisme — de la publicité sur les consommateurs, et comme tous les déterministes, il garde une porte de sortie implicite pour des gens comme lui, qui ne seraient *pas*, on ne sait pas pourquoi, déterminés par la publicité. S'il y a un déterminisme par la publicité, comment certaines personnes peuvent-elles être déterminées à se ruer pour acheter le produit, alors que le professeur Galbraith est libre de résister avec indignation aux annonces publicitaires et d'écrire un livre dénonçant la publicité ?⁹⁴

⁹³ Outre la méchante publicité, les désirs sont également créés de manière artificielle, selon Galbraith, par l'émulation de son voisin : « Rester au niveau des Martins ». Or, premièrement, qu'y a-t-il de *mal* dans une telle émulation, en dehors d'un jugement éthique offert sans justification par Galbraith ? Il prétend fonder sa théorie non sur le jugement éthique privé mais sur la prétendue création des désirs par la production elle-même. Or la simple émulation ne serait pas une fonction des producteurs mais des consommateurs eux-mêmes — à moins que l'émulation, elle aussi, ne soit inspirée par la publicité. Mais cela revient à la critique de la publicité discutée dans le texte. Deuxièmement, d'où les premiers *Martins* ont-ils tiré leurs désirs ? Sans tenir compte du nombre de personnes qui n'ont de désirs qu'en copiant les autres, *une* ou des personnes doivent avoir eu initialement ces désirs en tant que désirs authentiques à eux. Sinon l'argument est désespérément circulaire. Une fois ce point concédé, il est impossible à l'économie de dire dans quelle mesure chaque désir possède en lui une part d'émulation.

⁹⁴ Pour en savoir plus sur le déterminisme et les sciences de l'action humaine, voir Rothbard, « Mantle of Science » [tr. française : « Les oripeaux de la science », chapitre 1 du recueil *Économistes et charlatans*] et Mises, *Theory and History*.

Deuxièmement, Galbraith ne nous donne aucun critère pour décider quels sont les désirs ainsi « créés » et quels sont les désirs légitimes. Par son insistance sur la pauvreté, on pourrait penser que tous les désirs au-dessus du niveau de subsistance seraient de faux désirs créés par la publicité. Bien sûr, il n'apporte aucune preuve de cette idée. Mais, comme nous le verrons plus loin, ceci est peu compatible avec ses idées sur les désirs publics ou suscités par le gouvernement.

Troisièmement, Galbraith n'arrive pas à établir de distinction entre satisfaire un besoin donné d'une meilleure façon et susciter de nouveaux besoins. A moins que nous n'acceptons l'idée extrême et non justifiée que *tous* les désirs au-dessus du niveau de subsistance sont « créés », nous devons remarquer le comportement plutôt curieux attribué aux hommes d'affaires par les hypothèses de Galbraith. Pourquoi ceux-ci *devraient-ils* supporter les frais, les soucis et l'incertitude liés à la création de *nouveaux* besoins, alors qu'ils pourraient bien plus aisément chercher à trouver des méthodes meilleur marché ou mieux adaptées pour satisfaire les désirs que les consommateurs ont *déjà* ? Si les consommateurs, par exemple, font déjà montre d'un désir discernable et pouvant être découvert en faveur des « détergents sans frotter », il est certainement plus facile et moins coûteux de produire un détergent sans frotter puis d'en faire la publicité que de créer un besoin totalement nouveau — par exemple des détergents *bleus* en particulier — puis de travailler très dur et de dépenser beaucoup d'argent en campagnes publicitaires pour essayer de convaincre les gens qu'ils ont *besoin* de détergents bleus parce que le bleu « est la couleur du ciel » ou pour toute autre raison artificielle.⁹⁵ Bref, la vision Galbraithienne de l'industrie et du système commercial a peu ou pas de sens. Plutôt que de s'atteler à tâche coûteuse, incertaine et en définitive inutile d'essayer de trouver un nouveau besoin pour les consommateurs, les hommes d'affaires tendraient à satisfaire les besoins que les consommateurs ont déjà, ou dont ils sont presque sûrs qu'ils les auraient si le produit était disponible. La publicité est alors utilisée comme moyen pour (a) diffuser l'information, auprès des consommateurs, que le produit est désormais disponible et leur dire ce que le produit fera et (b) plus spécifiquement, essayer de convaincre

⁹⁵ Le professeur Abbott, dans son livre important sur la concurrence, la qualité des produits et le système industriel, le dit de cette façon :

« Les producteurs trouveront en général plus facile et moins coûteux d'augmenter les ventes en adaptant autant que possible le produit aux goûts existants et en orientant la publicité en direction de ceux auprès desquels il est déjà bien placé pour satisfaire les désirs, que de tenter de modifier les êtres humains afin qu'ils s'adaptent au produit. » Abbott, *Quality and Competition*, p. 74.

les consommateurs que ce produit *satisfiera* leur désir — par exemple qu'il sera un détergent sans frotter. En fait notre optique est la seule qui donne du sens aux sommes de plus en plus importantes dépensées par l'industrie en recherche de *marketing*. Pourquoi se soucier de chercher en détail *ce que* veulent vraiment les consommateurs, s'il suffit de *créer* les désirs en en faisant la publicité ? Si, en réalité, la production créait *véritablement* sa propre demande par la publicité, comme l'affirme Galbraith, l'industrie n'aurait jamais à se soucier des pertes, de la faillite ou de l'incapacité à vendre automatiquement un bien qu'elle pourrait choisir de produire arbitrairement. Il ne serait certainement pas nécessaire de faire de recherche de *marketing* ou de se soucier le moins du monde de ce que les consommateurs achèteront. Cette image du monde est précisément à l'opposé de ce qui se passe. En fait, précisément parce que le niveau de vie des gens se situe bien au-dessus du niveau de subsistance, les industriels doivent se soucier encore plus intensément de ce que veulent les consommateurs et de ce qu'ils achèteront. Il en va ainsi parce que la gamme de biens dont peuvent disposer les consommateurs va tellement au-delà de la simple nourriture nécessaire pour survivre, en quantité, en qualité et en nombre de produits de substitution, que les hommes d'affaires doivent se faire concurrence comme jamais auparavant en courtisant le consommateur, en essayant d'obtenir son attention : bref, en faisant leur publicité. L'augmentation la publicité est une fonction de l'intensification de plus en plus forte de la concurrence pour s'attirer les faveurs du consommateur.⁹⁶

Non seulement les hommes d'affaires tendront à produire pour satisfaire ce qu'ils croient être les désirs des consommateurs, mais les consommateurs, contrairement aux électeurs, comme nous l'avons vu plus haut, disposent sur le marché d'un test direct pour chaque publicité à laquelle ils sont confrontés. S'ils achètent le détergent et se rendent compte qu'il faut encore beaucoup frotter, le produit tombera rapidement dans l'oubli. Ainsi, toute réclame publicitaire pour des produits *du marché* peut être et est rapidement et directement testée par les consommateurs. Confronté à ces faits, Galbraith a seulement su prétendre que

⁹⁶ Des écrits récents d'experts en *marketing* sur « la révolution du marketing » en cours soulignent précisément cette concurrence croissante pour s'attirer les faveurs et les habitudes des consommateurs. Voir ainsi Robert J. Keith, « The Marketing Revolution » *Journal of Marketing* (janvier 1960), pp. 35–38 ; Goldman, « Product Differentiation and Advertising: Some Lessons From Soviet Experience » et Goldman, « Marketing—a Lesson for Marx » *Harvard Business Review* (janvier-février 1960), pp. 79–86.

l'aversion envers le fait de froter était elle-même engendrée, d'une manière mystérieuse et sinistre, par la publicité des industriels.⁹⁷

La publicité est l'un des domaines où Galbraith, curieusement et avec une auto-contradiction manifeste, traite différemment de l'industrie privée et des activités du gouvernement. Ainsi, alors que l'industrie est supposée « créer » les désirs des consommateurs par le biais de la publicité, engendrant ainsi une abondance artificielle, au même moment le « secteur public », négligé, dépérit de plus en plus et est acculé à la misère. Apparemment Galbraith n'a jamais entendu parler, ou refuser de reconnaître, l'existence de la propagande *gouvernementale*. Il ne dit pas un seul mot des hordes d'agents de presse, de publicistes et de propagandistes travaillant pour les services du gouvernement, et qui bombardent les contribuables d'une propagande que ces derniers ont été *forcés* de soutenir. Comme une part considérable de la propagande concerne l'augmentation sans cesse croissante des activités des divers services du gouvernement, cela signifie que *G*, les fonctionnaires du gouvernement, exproprient *C*, la majorité des contribuables, afin de s'offrir davantage de propagandistes en faveur de *G*, en vue de persuader les contribuables d'accepter qu'encore plus de fonds leur soient pris. Et ainsi de suite. Il est étrange qu'alors qu'il s'indigne des publicités pour les lessives et les automobiles à la télévision, le professeur Galbraith n'a jamais dû subir l'ennui des « publicités des services publics » que lui diffuse le gouvernement. Nous pouvons passer sur les conférences de Washington en faveur d'organisations privées influentes, servant de « courroie de transmission » à une pure propagande gouvernementale, les « briefings internes » qui jouent le même rôle, les grandes quantités de matériel imprimé, subventionnées par le contribuable et éditées par le gouvernement, etc.

En vérité, non seulement Galbraith n'étudie *pas* la propagande gouvernementale en tant que créatrice de désirs artificiels (et voilà un domaine, rappelons-le, où les consommateurs *ne disposent pas du test du*

⁹⁷ Sur les prétendus pouvoirs de la publicité industrielle, il est bon de noter ces commentaires caustiques de Ludwig von Mises :

« Une idée fausse largement répandue est qu'une publicité habile peut persuader les acheteurs d'acheter tout ce que l'annonceur désire qu'ils achètent. [...] Pourtant personne ne croit qu'à force de publicité, de quelque nature qu'elle soit, les fabricants de chandelles eussent pu conserver le terrain contre l'ampoule électrique, les cochers contre les autos, la plume d'oie contre la plume d'acier et plus tard contre le porte-plume réservoir. » (Mises, *Human Action*, p. 317 [*L'Action humaine*, pp. 338-339])

Pour une critique de l'idée de « persuasion cachée », voir Raymond A. Bauer, « Limits of Persuasion » *Harvard Business Review* (septembre-octobre 1958), pp. 105-110.

marché pour le produit), mais l'une de ses principales propositions est en faveur d'un vaste programme qu'il appelle « investir dans les hommes », et qui se révèle être une « éducation » étatique à grande échelle destinée à élever les désirs et les goûts des citoyens. Bref, Galbraith veut que l'objectif de la société soit l'expansion délibérée de la « Nouvelle Classe » (en gros, les intellectuels, qui sont aveuglément supposés être les seuls à tirer plaisir de leur travail), « avec son accent mis sur l'éducation et son effet ultime sur les demandes intellectuelles, littéraires, culturelles et artistiques [...] »⁹⁸

Il semble évident que lorsque Galbraith accuse l'industrie et le marché libre de créer artificiellement les désirs du consommateur, c'est l'hôpital qui se moque de la charité. Car c'est *Galbraith* qui désire restreindre et réprimer les désirs librement choisis des consommateurs, et qui préconise une tentative massive et coercitive du gouvernement visant à créer des désirs artificiels, à « investir dans les hommes » en les « éduquant » pour réorienter leurs désirs dans les directions raffinées et artistiques dont le professeur Galbraith est si friand. Tout le monde devra abandonner ses ailerons afin que tous soient obligés de ... lire des livres (comme *The Affluent Society*, par exemple ?).

Il existe d'autres erreurs graves et fondamentales dans l'approche du gouvernement de Galbraith. En particulier, après avoir fait tant de bruit du fait que, la pauvreté une fois vaincue, l'utilité marginale des biens supplémentaires se situe plus bas, il trouve que tout marche en quelque sorte à l'envers pour les « besoins étatiques ». Les besoins étatiques, pour une raison mystique, sont exempts de cette loi des désirs marginaux décroissants ; au lieu de cela, *mirabile dictu*, les besoins étatiques deviennent de *plus en plus* urgents à mesure que la société s'enrichit. A partir de cette flagrante contradiction non résolue, Galbraith en arrive à la conclusion que le gouvernement doit imposer le transfert massif des ressources des besoins privés superflus vers les besoins publics à l'agonie. Mais sur la seule base de l'utilité marginale décroissante, il n'y a aucune justification à un tel transfert, car *tous* les désirs, à un revenu réel supérieur, ont une utilité plus basse que les désirs de l'indigent. Et lorsque nous nous rendons compte que, si nous acceptons de parler de désirs « créés », la propagande étatique est bien plus à même de « créer » des désirs que ne l'est l'industrie, on peut, suivant la propre logique de Galbraith, argumenter précisément en faveur du contraire : pour un transfert du secteur étatique vers le secteur privé. Et enfin, Galbraith, dans ses

⁹⁸ Galbraith, *Affluent Society*, p. 345. En proposant cette création à grande échelle d'une classe intellectuelle, Galbraith ignore quasiment le caractère artificiel d'une éducation des gens dépassant leurs intérêts, leurs capacités ou les occasions d'emploi disponibles.

lamentations en faveur du secteur public mourant et défavorisé, oublie en passant de dire à ses lecteurs que, quelles que soient les statistiques employées, il est clair qu'au cours des dernières cinquante années, l'activité du gouvernement a cru bien plus vite que celle du secteur privé. Le gouvernement absorbe et confisque une part du produit national bien plus grande que dans les temps anciens. Combien plus faible est son « utilité », et combien plus justifiée est la proposition, suivant la logique de Galbraith, en faveur d'un transfert *de* l'activité du gouvernement *vers* l'activité privée !

Galbraith suppose également gratuitement, avec beaucoup d'autres auteurs, que bon nombre de services étatiques sont des « biens collectifs » et qu'ils ne peuvent par conséquent *pas* être offerts par l'entreprise privée. Sans aller plus loin quant au caractère désirable d'une entreprise privée dans ces domaines, il faut noter que Galbraith a tout à fait tort. Non seulement sa thèse est simplement une affirmation sans fondement, que les faits ne soutiennent pas, mais au contraire chaque service habituellement supposé ne pouvoir être fourni *que* par le gouvernement a historiquement été proposé par l'entreprise privée. Ceci inclut des services comme l'éducation, la construction et la maintenance des routes, la frappe de la monnaie, la distribution du courrier, la lutte contre l'incendie, la protection policière, les décisions judiciaires et la défense militaire — tous ayant été souvent tenus comme relevant évidemment et nécessairement de la sphère exclusive du gouvernement.⁹⁹

Il y a bien d'autres gros sophismes dans le livre de Galbraith, mais la thèse centrale de *The Affluent Society* a maintenant été analysée. Ainsi, l'une des raisons pour lesquelles Galbraith voit un grand péril dans la forte consommation actuelle est qu'une grande partie est financée par le crédit à la consommation, que Galbraith considère, de manière conventionnelle, être « inflationniste » et conduire à l'instabilité et à la dépression. Or, comme nous le verrons plus loin, un crédit à la consommation qui n'augmente pas la masse monétaire n'est *pas* inflationniste ; il permet tout simplement aux consommateurs de *réorienter* le tableau de leurs dépenses de façon à acheter plus de ce qu'ils veulent et de monter sur leur échelle de valeur. Bref, ils peuvent réorienter leurs dépenses de biens non durables vers des biens durables. Il s'agit d'un *transfert* de

⁹⁹ Comme cela pourrait nous entraîner trop loin, nous nous contenterons de mentionner ici une seule référence à propos du développement réussi du réseau des routes et des canaux dans l'Angleterre du dix-huitième siècle par des compagnies privées d'amélioration des routes, des canaux et de la navigation. Voir T.S. Ashton, *An Economic History of England: The 18th Century* (New York : Barnes and Noble, n.d.), pp. 72–81. Sur le sophisme des « biens collectifs », offerts uniquement par le gouvernement, voir l'annexe B.

dépenses, non d'une hausse inflationniste. La technique du crédit à la consommation fut une invention hautement productive.

Comme il fallait s'y attendre, Galbraith déverse une bonne part de son mépris sur l'explication de l'inflation par l'offre et la demande, et plus particulièrement sur la fort juste explication monétaire, qu'il qualifie de « mystique ». Son analyse de la dépression est purement keynésienne et suppose qu'une dépression est engendrée par une déficience de la demande globale. « L'inflation » est une hausse des prix, qu'il aimerait combattre *soit* en réduisant la demande globale par des impôts plus élevés, *soit* en décrétant par la force les salaires et les prix importants. Si la première voie est retenue, Galbraith, en tant que keynésien, croit que le chômage en résulterait. Mais Galbraith ne s'en soucie pas vraiment, car il prendrait la mesure révolutionnaire de séparer le revenu de la production ; la production, semble-t-il, n'est importante que parce qu'elle engendre des revenus. (Nous avons vu que l'activité gouvernementale a déjà entraîné une séparation considérable.) Il propose une indemnisation modulable de l'assurance chômage offerte par le gouvernement, plus généreuse lors d'une dépression qu'en période de boom, le paiement en cas de dépression montant *presque* au niveau du salaire général en vigueur (pour une certaine raison Galbraith ne veut pas qu'il soit précisément au même niveau, par une crainte persistante d'effets dés-incitateurs pour le chômeur trouvant des emplois.) Il ne semble pas se rendre compte qu'il ne s'agit que d'une façon d'aggraver et de prolonger le chômage durant une dépression et de subventionner indirectement des grilles de salaire syndicales supérieures au taux du marché. Il n'est pas nécessaire d'insister sur les autres caprices de l'auteur, comme par exemple son adoption des préoccupations conventionnelles écologistes à propos de l'épuisement des ressources précieuses — position bien entendu cohérente avec l'attaque générale de Galbraith à l'encontre du consommateur privé.¹⁰⁰

¹⁰⁰ Au milieu des autres sophismes et erreurs de Galbraith, nous pouvons en signaler un : son curieux sous-entendu selon lequel le professeur von Mises serait un industriel. En effet Galbraith parle d'abord de la vieille hostilité entre les industriels et les intellectuels, étaie son affirmation en disant que Mises critiquait de nombreux intellectuels et concède alors que « la plupart des industriels » considéreraient Mises comme « plutôt extrémiste ». Mais comme Mises n'est assurément pas un industriel, il est curieux de voir ces affirmations utilisées comme preuve de l'inimitié industriels-intellectuels. Galbraith, *Affluent Society*, pp. 184–85. Cette étrange erreur est partagée par les collègues de Galbraith à Harvard, dont il cite les travaux favorablement, et qui persistent à citer des non industriels comme Henry Hazlitt et le docteur F.A. Harper comme porte-parole de « l'habituel credo de l'industrie ». Voir Francis X. Sutton,

Comme nous l'avons signalé plus haut, il y a un problème du « secteur public » ; les pénuries et les conflits apparaissent continuellement dans les services étatiques et uniquement dans ces domaines, par exemple la délinquance juvénile, les embouteillages, les écoles surchargées, le manque de parkings, etc. Nous avons vu plus haut que le seul remède que savent proposer les partisans de l'activité étatique est de transférer davantage de fonds du secteur privé vers l'activité publique.¹⁰¹ Nous avons toutefois montré qu'une telle pénurie et une telle inefficacité sont inhérentes à la gestion étatique de toute activité. Au lieu de prêter attention aux inefficacités de la production étatique, les auteurs comme Galbraith en rejettent la responsabilité non sur le gouvernement mais sur les contribuables et les consommateurs, tout comme les fonctionnaires des services gouvernementaux de l'eau accusent de manière typique les *consommateurs* d'être responsables de pénuries d'eau. A aucun moment Galbraith n'envisage la possibilité de guérir un secteur public en mauvaise passe en *rendant ce secteur privé*.

Comment Galbraith pourrait-il *savoir* à quel moment son « équilibre social » serait atteint ? Quel critère a-t-il établi pour nous aider à savoir *combien* de transferts il faudrait faire de l'activité privée vers l'activité publique ? La réponse est : *aucun* ; Galbraith concède gaiement qu'il n'existe aucun moyen de trouver le point d'équilibre optimal : « Aucun test ne peut être utilisé, car il n'en existe aucun. » Mais, après tout, les définitions précises, « l'équilibre exact », ne sont pas importants, car pour Galbraith il est « clair » comme de l'eau de roche que nous devons maintenant passer de l'activité privée à l'activité publique, et ce dans une mesure « considérable ». Nous le saurons quand nous y arriverons, car le secteur public baignera alors dans l'opulence. Et dire que Galbraith accuse la théorie monétaire de l'inflation, elle parfaitement correcte et logique, d'être « mystique » et de constituer de « la magie non révélée » !¹⁰²

Seymour E. Harris, Carl Kaysen, et James Tobin, *The American Business Creed* (Cambridge : Harvard University Press, 1956).

The Affluent Society est un ouvrage qui se prête particulièrement bien à la satire et cela a été fait de manière astucieuse dans « The Sumptuary Manifesto » *The Journal of Law and Economics* (octobre 1959), pp. 120–123.

¹⁰¹ Voir pp. 62 et suivantes du présent chapitre.

¹⁰² Une brève version, et donc simple, de la thèse de Galbraith peut être trouvée dans John Kenneth Galbraith, « Use of Income That Economic Growth Makes Possible . . . » dans *Problems of United States Economic Development* (New York : Committee for Economic Development, janvier 1958), pp. 201–206. Dans le même recueil d'essais, on peut trouver un énoncé en quelque sorte encore plus extrême de la même position par le professeur Moses Abramovitz, qui

Avant de quitter la question de l'abondance et l'attaque récente contre la consommation — le but même de tout le système économique, notons deux contributions stimulantes de ces dernières années sur les fonctions cachées mais importantes de la consommation de luxe, en particulier de la part des « riches ». F.A. Hayek a souligné le rôle important joué par la consommation de luxe des riches, à tout instant, pour ce qui est de lancer de nouveaux modes de consommation, ouvrant ainsi la voie à une diffusion ultérieure de ces « innovations en matière de consommation » auprès de la masse des consommateurs.¹⁰³ Et Bertrand de Jouvenel, en sou-

va encore plus loin en dénonçant le *loisir* comme menaçant de nous priver de cette « part d'activité disciplinée, ayant un but et qui [...] donne de la saveur à nos vies. » Moses Abramovitz, « Economic Goals and Social Welfare in the Next Generation » *ibid.*, p. 195. Il est peut-être à propos de noter une forte ressemblance entre la privation forcée de loisir et l'esclavage, et de faire remarquer que la seule société qui puisse véritablement « investir dans les hommes » est une société où l'esclavage a cours. En fait, Galbraith parle presque avec mélancolie d'un système d'esclavage pour cette raison (*Affluent Society*, pp. 274–75).

Outre Galbraith et Abramovitz, on trouve d'autres papiers « Galbraithiens » dans le Symposium CED : celui du professeur David Riesman et plus particulièrement celui de Sir Roy Harrod, qui est furieux contre les « vendeurs ambulants », la forme britannique du publicitaire. Comme Galbraith, Harrod voudrait lui aussi lancer un programme d'éducation étatique massif afin « d'enseigner » aux gens comment utiliser leurs loisirs à la manière raffinée et esthétique qui convient. Ceci s'oppose à Abramovitz, qui voudrait substituer la discipline fortifiante du travail aux loisirs en expansion. Mais on soupçonne que la majorité des gens trouveraient une esthétique Harrodiennne forcée tout aussi disciplinaire. Galbraith, *Problems of United States Economic Development*, tome I, pp. 207–213, 223–234.

¹⁰³ Hayek, *Constitution of Liberty*, pp. 42 et suivantes. Comme le dit Hayek :

« Une grande partie des dépenses des riches, bien que n'étant pas faites dans ce but, servent ainsi à payer les frais d'expérimentation des nouvelles choses qui, suite à cela, peuvent ultérieurement être rendues disponibles aux pauvres.

Le point important n'est pas seulement que nous apprenions petit à petit à fabriquer moins cher à grande échelle ce que nous savons déjà faire de manière onéreuse en petites quantités, mais que ce n'est qu'à partir d'une position avancée que la nouvelle gamme des désirs et des possibilités devient visible, de sorte que la sélection des nouveaux objectifs et de l'effort à faire pour y parvenir commencera bien avant que la majorité ne puisse s'y intéresser. » (*Ibid.*, pp. 43–44)

Voir aussi une remarque similaire faite par Mises 30 ans auparavant. Ludwig von Mises, « The Nationalization of Credit » dans Sommer, *Essays in European Economic Thought*, pp. 111 et suivante. Et voir Bertrand de Jouvenel, *The Ethics of Redistribution* (Cambridge : Cambridge University Press, 1952), pp. 38 et suivante.

lignant le fait que l'esthétique raffinée et les goûts culturels se rencontrent précisément chez les membres les plus riches de la société, fait également remarquer que ce sont ces citoyens qui ont pu rendre librement et volontairement de nombreux services gratuits aux autres, services qui, parce qu'ils sont gratuits, ne figurent pas dans les statistiques du revenu national.¹⁰⁴

11. L'intervention binaire : Inflation et cycles économiques

A. Inflation et expansion du crédit

Au chapitre 11 nous avons décrit le fonctionnement du système monétaire dans un marché parfaitement libre. Un marché libre de la monnaie adopte des monnaies métalliques, or, argent ou les deux en parallèle, comme « étalon » ou *monnaie de base*. Les unités de monnaie sont tout simplement des unités de poids de la matière monétaire. La quantité totale de monnaie-marchandise augmente avec une nouvelle production (extraction minière) et diminue avec l'usure et l'usage dans des emplois industriels. En général il y aura une hausse graduelle séculaire de la quantité de monnaie, ayant les effets analysés plus haut. La richesse de certains augmentera et celle d'autres diminuera, et aucune utilité sociale ne résultera de l'accroissement de la quantité de monnaie — dans son usage monétaire. Toutefois, une quantité accrue augmentera le niveau de vie et le bien-être de la société en satisfaisant davantage de demandes *non monétaires* du métal monétaire.

Une intervention sur ce marché de la monnaie prend habituellement la forme d'une émission de pseudo récépissés d'entreposage en tant que substituts monétaires. Comme nous l'avons vu au chapitre 11, les engagements tels que les dépôts ou les billets de papier peuvent être utilisés sur un marché libre, mais ne peuvent être égaux qu'à la véritable valeur, ou au poids, des espèces déposées. Les engagements sont alors de véritables récépissés d'entreposage, de véritables certificats de monnaie, c'est-à-dire des substituts de monnaie. Les pseudo récépissés d'entreposage sont ceux émis en excédent par rapport au véritable poids des espèces

¹⁰⁴ De Jouvenel, *Ethics of Redistribution*, en particulier pp. 67 et suivantes. Si toutes les ménagères s'arrêtaient soudain d'effectuer leur propre travail ménager et proposaient à la place leurs services à leurs voisins, l'accroissement supposé du produit national que mesurent les statistiques serait très grand, même si l'accroissement réel serait nul. Pour en savoir plus sur ce point, voir de Jouvenel, « The Political Economy of Gratuities » *The Virginia Quarterly Review* (automne 1959), pp. 515 et suivantes.

déposées. Naturellement, leur émission peut représenter une activité lucrative. Ressemblant à de véritables certificats, ils servent aussi de substituts de monnaie, même s'ils ne sont pas couverts par du métal. Ils sont frauduleux, parce qu'ils promettent un remboursement en métal à leur valeur faciale, promesse qui ne pourrait pas être tenue si les dépositaires-détenteurs venaient tous réclamer leur propriété au même moment. Seules la complaisance et l'ignorance du public permettent à la situation de perdurer.¹⁰⁵

En gros, une telle intervention peut être effectuée soit par le gouvernement soit par des individus ou des firmes agissant en tant que « banques » ou dépôts de monnaie. Le processus consistant à émettre des pseudo récépissés d'entreposage ou, plus précisément, *le processus consistant à émettre une quantité de monnaie supérieure à l'augmentation du stock de monnaie métallique*, peut être appelé *inflation*.¹⁰⁶ Une contraction de la masse monétaire au cours d'une certaine période (en dehors des possibles diminutions de la quantité d'espèces) peut être appelée *déflation*. Il est clair que l'*inflation* constitue le premier événement et le premier but de l'intervention monétaire. Il ne peut y avoir déflation sans qu'une inflation ait eu lieu au cours d'une période précédente. *A priori*, presque toutes les interventions seront inflationnistes. Car non seulement toutes les interventions monétaires doivent *commencer* par l'inflation, mais le gros bénéfice découlant de l'inflation provient de la mise en circulation d'une nouvelle quantité monnaie par l'émetteur. Le profit est obtenu pratiquement sans coût parce qu'alors que toutes les autres personnes doivent vendre des biens et des services et acheter ou extraire de l'or, le gouvernement ou les banques commerciales créent littéralement de la monnaie à partir de rien. Ils ne sont pas obligés de l'acheter. Tout profit tiré de l'usage de cette monnaie magique est un gain manifeste pour son émetteur.

¹⁰⁵ Bien qu'il ait des effets évidents pour les tierces personnes, ce type d'intervention est essentiellement binaire parce que l'émetteur, ou celui qui intervient, réalise un bénéfice aux dépens des détenteurs individuels de la monnaie légitime. Les « lignes de force » partent des intervenants en direction de tous ceux qui subissent des pertes.

¹⁰⁶ L'inflation, dans le présent ouvrage, est explicitement définie en vue d'exclure les augmentations de la quantité de monnaie métallique. Alors que ces augmentations ont des effets similaires tels que la hausse du prix des biens, ils diffèrent aussi grandement par d'autres effets : (a) les accroissements simples de la quantité de monnaie métallique ne constituent pas une intervention sur le marché libre, pénalisant un groupe en subventionnant un autre et (b) ils n'engendrent pas le processus du cycle économique.

Comme cela se produit lorsqu'une nouvelle quantité de monnaie métallique arrive sur le marché, l'émission de substituts de monnaie « non couverts » a également un effet de diffusion : les premiers à recevoir la nouvelle monnaie sont les plus gros gagnants, les suivants gagnent un peu moins, etc., jusqu'à ce que le point médian soit atteint, et ensuite chacun perd de plus en plus à mesure qu'il doit attendre la nouvelle monnaie. En effet, pour les premiers individus les prix de vente augmentent alors que les prix d'achat restent presque les mêmes ; mais plus tard les prix d'achat montent pendant que les prix de vente restent inchangés. Une circonstance cruciale, toutefois, la différencie du cas d'une augmentation de la quantité de métal. Le nouveau papier ou les nouveaux dépôts à vue n'ont absolument aucun rôle social : ils n'apportent pas d'avantages démontrables à certains sans nuire à d'autres membres de la société de marché. L'accroissement de la quantité de monnaie n'est qu'un gaspillage social et ne peut avantager que quelques-uns au détriment des autres. En outre les bénéfices et les charges sont répartis comme on vient de le dire : les premiers à la recevoir y gagnent aux dépens des derniers. Il est certain que les consommateurs et les industriels empruntant à une banque — ses clients — tirent un grand avantage de la nouvelle monnaie (au moins à court terme) car ce sont les premiers à la recevoir.

Si l'inflation se définit comme toute augmentation de la demande de monnaie ne correspondant *pas* à une augmentation de la quantité d'or ou d'argent disponible, le mode d'inflation dépeint à l'instant est appelé une *expansion du crédit* — une création de nouveaux substituts de monnaie entrant dans l'économie sur le *marché du crédit*. Comme nous le verrons ci-dessous, alors que l'expansion du crédit par une banque *semble* être bien plus sobre et respectable qu'une dépense directe de nouvelle monnaie, elle a en réalité des conséquences bien plus graves pour le système économique, conséquences que la plupart des gens trouveraient particulièrement indésirables. Le crédit inflationniste est appelé le *crédit de circulation*, à distinguer du prêt de *fonds d'épargne* — appelé *crédit réel*. Dans cet ouvrage l'expression « expansion du crédit » ne s'appliquera qu'aux augmentations du crédit circulant.

Une expansion du crédit a, bien sûr, le même effet que tout type d'inflation : les prix tendent à monter à mesure que la quantité de monnaie augmente. Comme toute inflation, c'est un processus de redistribution, où ceux qui pratiquent l'inflation, ainsi que la partie de l'économie qui leur vend quelque chose, obtiennent un avantage au détriment de ceux qui arrivent en dernier dans le processus de dépenses. Tel est le charme de l'inflation — pour ses bénéficiaires — et la raison pour laquelle elle a été si populaire, en particulier depuis que les procédés bancaires moder-

nes ont caché son rôle à des perdants qui sont à mille lieues des opérations bancaires. Les gains des instigateurs de l'inflation sont visibles et spectaculaires ; les pertes des autres restent cachées et ne sont pas vues, mais elles sont tout aussi réelles. Tout comme une moitié de l'économie paie des impôts tandis que l'autre moitié les consomme, une moitié de l'économie paie l'inflation pendant que l'autre la consomme.

La plupart de ces gains et pertes seront des gains ou des pertes « à court terme » ou « ponctuels » : ils se produiront durant le processus inflationniste mais cesseront après que le nouvel équilibre monétaire aura été atteint. Ceux qui pratiquent l'inflation obtiennent leur bénéfice, mais après que la nouvelle quantité de monnaie s'est diffusée dans toute l'économie les gains et les pertes d'inflation prennent fin. Cependant, comme nous l'avons vu au chapitre 11 (tome IV), il y a aussi des gains et des pertes *permanents* résultant de l'inflation. En effet le nouvel équilibre monétaire ne sera pas simplement l'ancien multiplié dans toutes ses composantes par un facteur correspondant à la quantité de monnaie supplémentaire. Cette hypothèse était celle des anciens économistes partisans de la « théorie quantitative ». Les évaluations des individus connaissant des gains ou des pertes temporaires différeront. Par conséquent, chaque individu réagira différemment à ses gains ou à ses pertes et modifiera ses habitudes de dépenses relatives en conséquence. En outre la nouvelle monnaie représentera une part relative élevée des encaisses monétaires de certains et plus basse pour d'autres, le résultat étant une grande variété dans les changements des habitudes de dépense. Par conséquent, les prix n'auront *pas* augmenté de manière uniforme une fois le nouvel équilibre atteint : le pouvoir d'achat de l'unité monétaire aura baissé, mais pas de manière proportionnelle pour toutes les valeurs d'échange. Comme certains prix auront monté davantage que d'autres, certains individus seront donc des gagnants *permanents* et d'autres des perdants permanents à l'issue de l'inflation.¹⁰⁷

Les groupes ayant un revenu relativement « figé » seront bien entendu frappés particulièrement lourdement par une inflation, car leurs pertes ne s'arrêteront qu'après une longue période voire jamais. Les retraités et les rentiers ayant signé un contrat leur permettant de percevoir un revenu monétaire fixe sont des exemples de perdants permanents en plus d'être des perdants à court terme. Les revenus de l'assurance-vie sont entaillés de manière permanente. Les récriminations anti-inflationnistes des conservateurs à propos de « la veuve et de l'orphelin » ont souvent été tournées en ridicule, mais elles ne constituent néanmoins pas un objet de plaisanterie. Car ce sont précisément les veuves et les orphelins qui sup-

¹⁰⁷ Cf. Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 140–42.

portent une bonne part du gros de l'inflation.¹⁰⁸ Les créanciers qui ont déjà signé leurs prêts et qui découvrent qu'il est trop tard pour ajouter une prime liée au pouvoir d'achat à leurs taux d'intérêt subissent eux aussi des pertes.

L'inflation modifie aussi le rapport consommation/investissement du marché. Superficiellement il semble que l'expansion du crédit augmente grandement le capital, car la nouvelle monnaie entre sur le marché comme équivalente à une nouvelle épargne destinée à être prêtée. Comme la nouvelle « monnaie bancaire » s'ajoute apparemment à l'épargne sur le marché du crédit, les industriels peuvent désormais emprunter à un taux d'intérêt plus bas ; l'expansion du crédit semble ainsi offrir la voie idéale pour échapper à la préférence temporelle, tout en étant une source inépuisable de capital supplémentaire. En réalité cet effet est illusoire. L'inflation réduit au contraire l'épargne et l'investissement, faisant ainsi baisser le niveau de vie de la société. Elle peut même susciter une consommation de capital à grande échelle. En premier lieu, comme nous venons de le voir, elle nuit aux créanciers existants. Cela tendra à décourager les prêteurs dans le futur et découragera donc l'épargne et l'investissement. Deuxièmement, comme nous l'avons vu au chapitre 11, le processus inflationniste rapporte en lui-même à l'homme d'affaires un bénéfice lié au pouvoir d'achat, car ce dernier achète des facteurs et les vend plus tard, lorsque tous les prix ont monté. L'homme d'affaires peut ainsi suivre la hausse des prix (nous faisons abstraction ici des *variations* liées à la hausse du prix des composantes des termes de l'échange), ne perdant et ne gagnant rien de l'inflation. Mais la comptabilité commerciale est traditionnellement tournée vers un monde où la valeur de l'unité monétaire est stable. Les biens du capital achetés sont entrés dans la colonne des actifs « à prix coûtant », c'est-à-dire à leur prix d'achat. Lorsque l'entreprise vend son produit ultérieurement, le bénéfice d'inflation supplémentaire n'est pas un véritable bénéfice ; en effet il sera absorbé par l'achat à un prix plus élevé du bien du capital à remplacer. L'inflation trompe par conséquent l'homme d'affaires : elle détruit l'un de ses principaux signaux et l'amène à croire qu'il a fait des bénéfices supplémentaires quand il est juste capable de remplacer son capital. Il sera ainsi sans aucun doute tenté de consommer ces profits et donc de consommer également sans le savoir son capital. L'inflation tend donc

¹⁰⁸ Le but avoué du programme inflationniste de Keynes était « l'euthanasie du rentier » (Keynes, *General Theory*, p. 376). Keynes s'est-il rendu compte qu'il défendait l'extermination fort peu clémentine de certains des groupes les plus incapables de travailler de la population — de groupes dont la productivité marginale en valeur résidait presque exclusivement dans leur épargne ?

immédiatement à réduire l'épargne et l'investissement et à entraîner une consommation du capital.

L'erreur comptable provenant de l'inflation a d'autres conséquences économiques. Les firmes ayant le niveau d'erreur le plus élevé seront celles dont l'équipement en biens du capital avait été acheté majoritairement lorsque les prix étaient au plus bas. Si l'inflation dure depuis un moment, ce seront les firmes disposant de l'équipement le plus ancien. Leurs profits apparemment plus élevés attireront d'autres entreprises dans le secteur et il y aura une expansion totalement injustifiée de l'investissement dans un domaine rapportant apparemment de gros profits. A l'inverse, il y aura un manque d'investissement ailleurs. L'erreur conduit ainsi à une distorsion du système d'allocation du marché et réduit sa capacité à satisfaire le consommateur. L'erreur sera également plus marquée dans les firmes présentant une plus grande proportion d'équipements en biens du capital par rapport à leur production : des effets de distorsion similaires se produiront, avec un investissement excessif dans les industries fortement « capitalisées », compensé par un sous-investissement ailleurs.¹⁰⁹

B. L'expansion du crédit et le cycle économique

Nous avons déjà vu au chapitre 8 ce qui se passe en cas d'épargne et d'investissement nets : une augmentation du ratio de l'investissement brut sur la consommation dans l'économie. Les dépenses de consommation baissent ainsi que les prix des biens de consommation. De l'autre côté la structure de production s'allonge et les prix des facteurs originels spécialisés des stades supérieurs augmentent. Les prix des biens du capital changent comme un levier pivotant autour d'un point situé en son centre ; les prix des biens de consommation baissent le plus, ceux des biens du capital de premier ordre baissent moins ; les prix des biens du capital de l'ordre le plus élevé augmentent le plus, les autres moins. Ainsi, les *différentiels de prix* entre les stades de production se réduisent tous. Les prix des facteurs originels baissent dans les stades inférieurs et augmentent dans les stades supérieurs et les facteurs originels non spécifiques (la main-d'œuvre principalement), quitte pour partie les stades inférieurs en direction des stades supérieurs. L'investissement tend à se concentrer dans les processus de production plus longs. La baisse des différentiels de prix *équivaut*, comme nous l'avons vu, à une baisse du

¹⁰⁹ Pour une analyse intéressante de certains aspects de l'erreur comptable, voir W.T. Baxter, « The Accountant's Contribution to the Trade Cycle » *Economica* (mai 1955), pp. 99–112. Voir aussi Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 202–204 et *Human Action*, pp. 546 et suivante [*L'Action humaine*, pp. 575 et suivante].

taux d'intérêt naturel, qui conduit bien entendu à une baisse corrélative du taux d'emprunt. Après un certain temps le fruit des techniques plus productives arrive et le revenu réel de tout le monde augmente.

Un accroissement de l'épargne résultant d'une baisse des préférences temporelles conduit ainsi à une baisse du taux d'intérêt et à une autre situation d'équilibre stable présentant une structure de production plus allongée et plus étroite. Mais que se passe-t-il lorsque l'accroissement de l'investissement n'est *pas* dû à un changement des préférences temporelles et de l'épargne mais à une expansion du crédit par les banques commerciales ? Est-ce un moyen magique permettant de développer facilement et sans frais la structure du capital, sans qu'il soit nécessaire de réduire la consommation actuelle ? Supposons que six millions d'onces d'or soient investies et que quatre millions soient consommées pour une période donnée. Supposons maintenant que les banques accroissent leurs crédits et augmentent la masse monétaire de deux millions d'onces. Quels en seront les conséquences ? La nouvelle monnaie est prêtée aux entreprises.¹¹⁰ Ces entreprises, dès lors capables d'acquérir de la monnaie à un taux d'intérêt plus bas, entreront sur le marché des biens du capital et des facteurs originels pour prendre des ressources aux autres firmes. La quantité de biens est à tout instant figée et les deux millions de nouvelles onces serviront par conséquent à faire monter les prix des biens de production. La hausse des prix des biens du capital sera répercutée dans des hausses de prix des facteurs originels.

L'expansion du crédit fait baisser le taux d'intérêt du marché. Cela veut dire que les différentiels de prix sont abaissés et, comme nous l'avons vu au chapitre 8, des différentiels de prix plus faibles font monter les prix des stades de production supérieurs, transférant les ressources vers ces derniers et augmentant aussi le nombre de stades. Il en résulte un allongement de la structure de production. Les firmes qui empruntent sont amenées à croire qu'il y a suffisamment de fonds disponibles pour leur permettre de se lancer dans des projets auparavant non rentables. Sur un marché libre, l'investissement se produira toujours d'abord dans les projets satisfaisant les désirs les plus pressants des consommateurs. Puis ce sont les désirs les plus forts suivants qui seront satisfaits, etc. Le taux d'intérêt régule l'ordre temporel du choix des projets conformément à leur degré d'urgence. Un taux d'intérêt plus bas sur le marché est le signal que davantage de projets peuvent être entrepris de manière rentable. Une hausse de l'épargne aboutit sur un marché libre à un équilibre stable de la production à un taux d'intérêt plus faible. Mais il n'en va pas

¹¹⁰ Dans la mesure où la nouvelle monnaie est prêtée aux *consommateurs* et non aux entreprises, les effets de cycle analysés dans cette section ne se produisent pas.

de même avec une expansion du crédit : en effet *les facteurs originels touchent dans ce cas des revenus monétaires accrus*. Dans l'exemple du marché libre, le total des revenus monétaires reste constant. *Les dépenses accrues dans les stades supérieurs étaient compensées par des dépenses moins grandes dans les stades inférieurs*. « L'allongement » de la structure de production était compensé par une « réduction en largeur ». Mais l'expansion du crédit injecte de la nouvelle monnaie dans la structure de production : la somme des revenus monétaires augmente au lieu de rester constante. La structure de production s'allonge mais elle *conserve également sa largeur*, sans qu'il y ait contraction des dépenses de consommation.

Les propriétaires des facteurs originels, avec l'augmentation de leurs revenus monétaires, se dépêchent naturellement de dépenser leur nouvel argent. Ils répartissent cette dépense entre consommation et investissement conformément à leur préférence temporelle. Supposons que les courbes de préférence temporelle des individus ne changent pas. C'est une hypothèse logique, car il n'y a aucune raison de supposer qu'elles aient changé à cause de l'inflation. La production ne reflète dès lors plus les préférences temporelles volontaires. L'industrie a été amenée par l'expansion du crédit à investir dans des stades de production d'ordre élevé, *comme si* davantage d'épargne était disponible. Comme ce n'est pas le cas, l'industrie a surinvesti dans les stades d'ordre élevé et sous-investi dans les stades d'ordre inférieur. Les consommateurs agissent rapidement pour rétablir leur préférence temporelle — leur ratio investissement/consommation préféré ainsi que les différentiels de prix correspondants. Les *différentiels* reviendront au niveau plus élevé qu'ils connaissaient auparavant, ce qui veut dire que le taux d'intérêt reviendra à son niveau de marché libre. Résultat, les prix des stades de production supérieurs chuteront de manière drastique, ceux des stades inférieurs remonteront et tous les nouveaux investissements des stades supérieurs devront être abandonnés ou sacrifiés.

En modifiant notre exemple ultra-simplifié, qui n'analysait que *deux* stades, nous voyons que les stades supérieurs, supposés rentables, se révèlent ne pas l'être. Le taux d'intérêt pur, qui reflète les désirs du consommateur, se révèle avoir été *en réalité* plus élevé tout du long. L'expansion du crédit par les banques a faussé l'indispensable « signal » — le taux d'intérêt — qui dit à l'homme d'affaires combien d'épargne est disponible et quelle durée de projets sera rentable. Sur un marché libre le taux d'intérêt est un guide indispensable, dans la dimension temporelle, permettant d'estimer l'urgence des désirs des consommateurs. Mais l'intervention des banques sur le marché perturbe ce prix libre et rend les entrepreneurs incapables de satisfaire convenablement les désirs

des consommateurs ou d'estimer la structure de production temporelle la plus bénéfique. Dès que les consommateurs en sont capables, c'est-à-dire dès que la nouvelle monnaie est entre leurs mains, ils saisissent l'occasion de restaurer leur préférence temporelle et donc les anciens différentiels et les anciens ratios investissement-consommation. Le *surinvestissement* dans les stades supérieurs et le *sous-investissement* dans les stades inférieurs se révèlent alors brutalement. La situation est analogue à celle d'un fournisseur amené par erreur à croire qu'il existe davantage de matériaux de construction qu'il n'y en a en réalité, et qui se réveille ensuite en constatant qu'il a utilisé tous ses matériaux pour construire d'amples fondations (les stades supérieurs) et qu'il ne lui en reste plus pour achever la maison.¹¹¹ Il est clair que l'expansion du crédit ne peut pas augmenter l'investissement en capital d'un iota. Encore l'investissement ne peut provenir que de l'épargne.

Il ne devrait pas être surprenant que le marché tende à revenir à ses ratios préférés. Le même processus, comme nous l'avons vu, se déroule pour tous les prix après un changement de la quantité de monnaie. L'augmentation de la quantité de monnaie commence toujours dans un domaine de l'économie, y faisant monter les prix, puis se répand et se diffuse au bout du compte à toute l'économie, qui retourne alors en gros à un équilibre compatible avec la valeur de la monnaie. Si le marché tend à revenir à ses ratios de prix préférés après un changement de la masse monétaire, il devrait être évident que cela *comprend* un retour à son ratio épargne-investissement préféré, qui reflète les préférences temporelles de la société.

Il est vrai, bien entendu, que les préférences temporelles peuvent changer entre-temps, soit pour chaque individu, soit à la suite de la redistribution occasionnée par le changement. Les gagnants peuvent épargner plus, ou moins, que les perdants ne l'auraient fait. Le marché ne reviendra par conséquent pas précisément à l'ancien taux d'intérêt du marché et à l'ancien ratio investissement/consommation, tout comme on ne reviendra pas précisément au tableau des prix précédent. Il reviendra à ce que sera le taux d'intérêt du marché à l'issue du changement, taux déterminé par les préférences temporelles du moment. Certains qui veulent obliger le marché à épargner et à investir davantage qu'il ne le voudrait ont salué l'expansion du crédit comme conduisant à une « épargne forcée » et gonflant de ce fait la structure des biens du capital. Or cela ne peut se produire que si les préférences temporelles effectives ont évolué dans cette direction (c'est-à-dire si les courbes de préférence temporelle se sont déplacées, ou si une quantité relativement plus importante de

¹¹¹ Voir Mises, *Human Action*, p. 557 [*L'Action humaine*, p. 586].

monnaie se trouve désormais entre les mains de ceux qui ont une préférence temporelle peu élevée), et *non* en tant que conséquence directe de l'expansion du crédit. L'accroissement du crédit peut fort bien aboutir à l'effet opposé : les gagnants peuvent faire montre de préférences temporelles plus fortes, auquel cas le taux d'intérêt du marché sera plus élevé qu'auparavant. Comme les effets de l'expansion du crédit sont totalement incertains et dépendent des données concrètes de chaque cas, il est manifestement plus cohérent pour les défenseurs de l'épargne forcée d'utiliser le processus de *taxation* pour effectuer leur redistribution.

Le marché réagit par conséquent à une distorsion du taux d'intérêt du marché en revenant à ce même taux. La distorsion causée par l'expansion du crédit induit les hommes d'affaires en erreur en leur faisant croire que davantage d'épargne est disponible et les entraîne à *mal investir* — à investir dans des projets qui se révéleront ne pas être rentables quand les consommateurs auront la possibilité de réaffirmer leur véritables préférences. Cette réaffirmation se produit assez vite — dès que les propriétaires des facteurs touchent leurs revenus accrus et qu'ils les dépensent.

Cette théorie nous permet de résoudre une très vieille controverse entre économistes : un accroissement de la masse monétaire peut-il faire baisser le taux d'intérêt du marché. Pour les mercantilistes — et pour les Keynésiens — il était évident qu'une quantité de monnaie accrue faisait baisser de manière permanente le taux d'intérêt (la demande de monnaie étant donnée). Pour les classiques il était évident que les changements portant sur la quantité de monnaie ne pouvaient affecter que la valeur de l'unité monétaire et non le taux d'intérêt. La réponse est qu'une augmentation de la masse monétaire *fait* baisser le taux d'intérêt quand la monnaie entre sur le marché sous la forme d'un accroissement du crédit, mais uniquement de manière temporaire. A long terme (et ce long terme n'est pas très « long »), le marché restaurera le taux d'intérêt correspondant aux préférences temporelles du marché et éliminera le changement. A long terme un changement de la quantité de monnaie n'impacte que la valeur de l'unité monétaire.

Ce processus — par lequel le marché revient à son taux d'intérêt préféré et où il élimine la distorsion causée par l'expansion du crédit — *constitue*, en outre, le *cycle économique* ! Notre analyse permet donc de résoudre, non seulement le problème théorique de la relation entre monnaie et intérêt, mais aussi un problème qui a frappé les cent cinquante dernières années (et plus) — le terrible cycle économique. Et en outre la théorie du cycle économique peut désormais être expliquée en tant que partie intégrante de notre théorie générale de l'économie.

Notons les points marquants de ce processus de distorsion et de retour en arrière. Premièrement, la masse monétaire augmente par le biais d'une expansion du crédit ; les industriels sont alors tentés de mal investir — surinvestissant dans les processus de production durables des stades supérieurs. Ensuite, les prix et les revenus des facteurs originels augmentent et la consommation s'accroît, et les industriels s'aperçoivent que les investissements des stades supérieurs étaient du gaspillage et qu'ils n'étaient pas rentables. La première phase est la principale caractéristique du « boom » ; la seconde — la découverte des investissements injustifiés et du gaspillage — constitue la « crise ». La *dépression* est la phase suivante, durant laquelle les entreprises où des investissements injustifiés ont été faits font faillite, et pendant laquelle les facteurs originels doivent soudainement repartir vers les stades de production inférieurs. La liquidation des affaires malsaines, la « capacité inusitée » des usines ayant connu des investissements injustifiés, et le chômage « frictionnel » des facteurs originels devant être transférés brusquement et en masse vers des stades de production inférieurs — tels sont les traits caractéristiques principaux de la phase de dépression.

Nous avons vu au chapitre 11 (tome IV) que les principaux traits inexpliqués du cycle économique sont l'accumulation d'erreurs, leur concentration et les perturbations dans les industries des biens du capital. Notre théorie du cycle économique résout à la fois ces deux problèmes. L'accumulation d'erreurs soudainement révélées de la part des entrepreneurs est due à la distorsion d'un signal clé du marché — le taux d'intérêt. La concentration des perturbations dans les industries de biens du capital s'explique par l'aiguillon en faveur d'investissements non rentables dans les stades d'ordre supérieur au cours de la période de boom. Et nous venons de voir que ces autres caractéristiques du cycle économique sont expliquées par cette théorie.

Il faut souligner un point : la phase de *dépression* est en réalité une phase de *rétablissement*. La plupart des gens seraient heureux de garder la période de boom, où les gains d'inflation sont visibles et où les pertes sont cachées et obscures. Cette euphorie du boom est accentuée par la consommation du capital favorisée par l'inflation en raison de profits comptables illusoire. Les phases dont les gens se plaignent sont la crise et la dépression. Or il devrait être clair que ces périodes ultérieures ne sont pas la cause des problèmes. Le problème vient du boom, où des investissements injustifiés et des distorsions se produisent ; la phase de crise et de dépression est la période curative, les gens ayant été forcés de reconnaître les mauvais investissements qui ont eu lieu. La période de dépression *est* par conséquent la période de rétablissement nécessaire : c'est le moment où les mauvais investissements sont liquidés et où les

entrepreneurs qui se sont trompés quittent le marché — le moment où la « souveraineté du consommateur » et le marché libre reprennent le dessus et instaurent à nouveau une économie bénéficiant à chaque participant autant qu'il est possible. La période de dépression prend fin quand l'équilibre du marché a été restauré et que la distorsion de l'expansion a été éliminée.

Il devrait être clair que toute interférence du gouvernement avec le processus de dépression ne peut que le prolonger, empirant ainsi les choses du point de vue de presque tout le monde. Comme le processus de dépression *est* le processus de rétablissement, une interruption ou un ralentissement de ce processus entrave l'arrivée de la guérison. Les réajustements de la dépression doivent se produire avant que la guérison ne puisse prendre fin. Plus ces réajustements sont retardés, plus la dépression devra durer et plus le rétablissement total sera repoussé. Par exemple, si le gouvernement oblige à payer des taux de salaire élevés, il crée un chômage permanent. S'il oblige à pratiquer des prix élevés, il entraîne des excédents d'invendus. Et s'il favorise à nouveau l'expansion du crédit, alors il donne naissance à de nouveaux investissements injustifiés et à de futures dépressions.

De nombreux économistes du dix-neuvième siècle se référaient au cycle économique en utilisant une métaphore biologique, comparant la dépression à une cure pénible mais nécessaire suite à la cuite d'alcool ou de drogue qu'est le boom, et affirmant que toute altération de la dépression retarde le rétablissement. Ils ont été largement tournés en ridicule par les économistes actuels. La dérision est toutefois déplacée car l'analogie biologique est dans ce cas correcte.

Une conclusion évidente de notre analyse est l'absurdité des remèdes à la dépression proposés par les tenants de la théorie de la « sous-consommation » — l'idée que la crise serait causée par une consommation insuffisante et que le moyen de guérir la dépression serait de stimuler les dépenses de consommation. Il est clair que c'est le contraire qui est vrai. Ce qui a entraîné la crise, c'est précisément le fait que l'investissement entrepreneurial avait anticipé de manière erronée une épargne plus forte et que cette erreur est révélée lorsque les consommateurs rétablissent la part de consommation qu'ils souhaitent. C'est la « sur-consommation » ou la « sous-épargne » qui a entraîné la crise, bien que l'on puisse difficilement en rendre le consommateur responsable, car il a simplement essayé de restaurer ses préférences après la distorsion du marché due au crédit bancaire. La seule façon d'accélérer le processus de guérison de la dépression est que les gens épargnent et investissent *davantage* et qu'ils consomment *moins*, justifiant ainsi en définitive certains mauvais investissements et réduisant les ajustements à effectuer.

Un problème n'a pas reçu de réponse. Nous avons vu que la période de retour en arrière est brève, que les revenus des facteurs augmentent plutôt rapidement et qu'ils commencent à restaurer les ratios consommation/épargne du marché libre. Mais pourquoi les booms, historiquement, ont-ils duré plusieurs années ? Qu'est-ce qui a retardé le processus de retour en arrière ? La réponse est que lorsque le boom commence à disparaître après une injection de nouveaux crédits, les banques injectent une dose supplémentaire. Bref, la seule façon d'*écarter* l'arrivée du processus de dépression et d'ajustement est de continuer à faire gonfler la monnaie et le crédit. En effet, seules des doses continues de monnaie supplémentaire sur le marché du crédit permettront au boom de perdurer et aux nouveaux stades de production de rester rentables. De plus, seules des doses *toujours plus fortes* peuvent intensifier le boom, en baissant encore plus le taux d'intérêt, et provoquer l'expansion de la structure de production, car à mesure que les prix montent de plus en plus d'argent sera nécessaire pour accomplir la même quantité de travail. Une fois que l'expansion du crédit s'arrête, les ratios du marché sont rétablis, et les nouveaux investissements apparemment si glorieux se révèlent n'être que des investissements injustifiés, bâtis sur du sable.

Combien de temps les booms peuvent-ils être soutenus, quels sont leurs limites dans différentes circonstances, ces questions seront traitées plus loin. Mais il est clair que prolonger le boom par des doses de plus en plus fortes d'expansion du crédit ne peut avoir qu'un seul résultat : rendre la dépression qui suit inévitablement plus longue et plus difficile. Plus l'étendue du mal-investissement et de l'erreur au cours du boom est grande, plus la tâche de réajustement de la dépression sera importante et longue. Le moyen d'empêcher une dépression est dès lors très simple : il faut éviter de déclencher un boom. Et pour éviter d'en déclencher un, la seule chose qu'il faille faire est de poursuivre une politique monétaire véritablement conforme au marché libre, c'est-à-dire une politique de couverture à 100 % de monnaie métallique pour les banques et les gouvernements.

L'expansion du crédit engendre toujours un processus de cycle économique, même si d'autres tendances cachent ses conséquences. Ainsi, de nombreuses personnes croient que tout va bien si les prix ne montent pas ou si le taux d'intérêt effectivement enregistré ne baisse pas. Or les prix peuvent fort bien ne pas monter parce qu'une autre force s'exerce en sens contraire — comme une augmentation de l'offre de biens ou une hausse de la demande de monnaie. Mais cela ne veut pas dire que le cycle boom-dépression n'aura pas lieu. Les processus fondamentaux du boom — distorsion des taux d'intérêt, mal-investissement, faillites, etc. — continuent sans entraves. Voilà l'une des raisons pour lesquelles ceux

qui abordent les cycles économiques d'un point de vue statistique et qui essaient d'arriver de cette façon à une théorie sont dans l'erreur la plus complète. Tout fait historico-statistique est la résultante complexe de nombreuses influences causales et on ne peut pas l'utiliser comme un simple élément à partir duquel il serait possible de bâtir une théorie causale. Le point important est que l'expansion du crédit fait monter les prix *au-delà du niveau qu'ils auraient atteint sur un marché libre*, déclenchant ainsi le cycle économique. De même, l'expansion du crédit ne fait pas nécessairement baisser le taux d'intérêt en dessous du taux *précédemment* enregistré ; elle le fait baisser *en dessous de ce qu'il aurait été sur un marché libre*, créant ainsi distorsion et mal-investissement. Les taux d'intérêt enregistrés pendant le boom *augmenteront* en fait en général, en raison de la *composante de pouvoir d'achat* du taux d'intérêt du marché. Une augmentation des prix, comme nous l'avons vu, génère une composante de pouvoir d'achat positive dans le taux d'intérêt naturel, c'est-à-dire dans le taux de rendement touché par les industriels sur le marché. Sur le marché libre cela se refléterait rapidement dans le taux d'emprunt qui, comme nous l'avons vu plus haut, dépend entièrement du taux naturel. Mais l'arrivée continuelle de crédits de circulation *empêche* le taux d'emprunt de rattraper le taux naturel et engendre ainsi le processus du cycle économique.¹¹² Un autre corollaire de cet écart créé par les banques entre le taux d'emprunt et le taux naturel est que les créanciers du marché de l'emprunt subissent des pertes au bénéfice de leurs débiteurs : les capitalistes officiant sur le marché des actions ou ceux qui possèdent leur propre entreprise. Ces derniers réalisent des bénéfices durant le boom grâce au différentiel entre le taux d'emprunt et le taux naturel, alors que les créanciers (mis à part les banques, qui créent leur propre monnaie) perdent le montant équivalent.

Une fois que la période de boom est finie, que faut-il faire des investissements injustifiés ? La réponse dépend de leur rentabilité vis-à-vis d'un usage ultérieur, c'est-à-dire du degré de l'erreur commise. Certains mal-investissements devront être abandonnés, car les revenus qu'ils tirent de la demande des consommateurs ne rembourseront même pas les frais de fonctionnement courants. D'autres, bien qu'étant un échec monumental, seront capables de rapporter un bénéfice par rapport aux frais

¹¹² Comme Knut Wicksell est l'un des pères de cette approche du cycle économique, il est important de souligner que notre définition du « taux naturel » diffère de la sienne. Le « taux naturel » de Wicksell était proche de notre « taux du marché libre » ; notre « taux naturel » est le taux de rendement touché par les entreprises sur le marché existant sans tenir compte du taux d'emprunt. Il correspond à ce qui a été appelé de manière trompeuse le « taux de profit normal » mais qui est en réalité le taux d'intérêt de base. Voir le chapitre 6 (tome II).

courants, mais il ne vaudra pas le coût de les remplacer quand il s'useront. Les utiliser de manière temporaire répond au principe économique de faire toujours le meilleur usage même d'une mauvaise affaire.

Toutefois, à cause des investissements injustifiés, le boom conduit toujours à un *appauvrissement* général, c'est-à-dire qu'il réduit le niveau de vie par rapport à ce que ce dernier aurait été en absence du boom. L'expansion du crédit a en effet entraîné un gaspillage de ressources rares et de capital rare. Certaines ressources ont été totalement gaspillées et même les mauvais investissements qui continuent à être utilisés apporteront moins de satisfaction aux consommateurs que ce qui aurait pu être fait sans l'expansion du crédit.

C. Les développements secondaires du cycle économique

Dans la section précédente nous avons présenté le processus de base du cycle économique. Ce processus est souvent accentué par d'autres développements « secondaires » induits par le cycle. Ainsi, l'accroissement de la masse monétaire et la hausse des prix sont susceptibles de faire baisser la demande de monnaie. Beaucoup de gens commencent à anticiper des prix plus élevés et se mettent alors à dé-thésauriser. La demande moins forte de monnaie fait monter encore davantage les prix. Comme l'impulsion donnée par l'expansion concerne d'abord les dépenses en biens du capital et ensuite la consommation, cet « effet secondaire » d'une demande moins forte de monnaie peut survenir tout d'abord dans les industries de biens de production. Cela fait baisser encore plus les différentiels de prix et de profits entre les stades et augmente ainsi la distance qui séparera le taux d'intérêt du taux du marché libre lorsqu'il passera en-dessous de ce dernier durant le boom. L'effet est d'aggraver le besoin de réajustement pendant la dépression. L'ajustement entraînerait de toute manière certaines baisses de prix des biens de production, car l'essence d'un ajustement est d'augmenter les différentiels de prix. La distorsion supplémentaire réclame une baisse plus forte du prix des biens de production avant que le rétablissement ne soit achevé.

En fait, la demande de monnaie *augmente* en général au début d'une inflation. Les gens sont habitués à penser à la valeur de l'unité monétaire comme quelque chose d'inviolé et aux prix comme devant rester à un certain niveau « habituel ». Ainsi, quand les prix commencent à grimper, la plupart des gens croient qu'il ne s'agit que d'un développement purement temporaire et qu'ils devront rapidement revenir en arrière. Cette croyance réduit pendant un temps l'ampleur de la hausse des prix. A la fin, toutefois, les gens se rendent compte que l'expansion du crédit a continué et continuera encore sans aucun doute, et leur demande de monnaie diminue, devenant inférieure à son niveau initial.

Après que la crise est arrivée et que la dépression a commencé, il se produit souvent divers développements secondaires. En particulier, pour des raisons qui seront analysées plus loin, la crise est souvent marquée non seulement par un *arrêt* de l'expansion du crédit mais aussi par une réelle *déflation* — une contraction de la masse monétaire. La déflation entraîne une baisse supplémentaire des prix. Tout accroissement de la demande de monnaie accélérera l'ajustement aux prix plus bas. En outre, lorsque la déflation se produit d'abord sur le marché de l'emprunt, c'est-à-dire sous la forme d'une *contraction du crédit* de la part des banques — et c'est presque toujours le cas — cela aura l'effet bénéfique d'accélérer le processus de dépression et d'ajustement. En effet une contraction du crédit crée des différentiels de prix plus importants. Et l'essence de l'ajustement requis est de revenir à des différentiels de prix plus élevés, c'est-à-dire à un taux d'intérêt « naturel » plus élevé. De plus, la déflation accélérera encore l'ajustement d'une autre façon : l'erreur comptable est dans ce cas inversée et les hommes d'affaires penseront que leurs pertes seront plus grandes et leurs profits moins importants, qu'ils ne le sont en réalité. Par conséquent, ils épargneront davantage qu'ils ne l'auraient fait avec une comptabilité correcte et l'épargne accrue accélérera l'ajustement en comblant une partie de l'absence de l'épargne nécessaire

Il est fort possible que le processus de déflation dépasse le point d'équilibre du marché et fasse monter les différentiels de prix et le taux d'intérêt au-dessus de celui-ci. Mais si tel est le cas il n'en résultera aucun mal, car une contraction du crédit ne peut pas engendrer de mauvais investissements et ne déclenchera donc pas un autre cycle boom-dépression.¹¹³ Et le marché corrigera l'erreur rapidement. Quand il se produit une contraction excessive de ce type, et que la consommation est trop forte par rapport à l'épargne, le revenu monétaire des industriels baisse et leurs dépenses en facteurs diminue — en particulier dans les

¹¹³ Si certains lecteurs sont tentés de demander pourquoi la contraction du crédit ne conduit pas à un type de mal-investissement inversé par rapport à celui du boom — surinvestissement en biens du capital d'ordre inférieur et sous-investissement en biens d'ordre supérieur — la réponse est qu'il n'y a pas de choix arbitraire permettant d'investir dans des biens d'ordre supérieur ou inférieur. L'investissement supplémentaire *doit* se faire en biens d'ordre supérieur — en allongeant la structure de production. Une réduction du montant de l'investissement réduit tout simplement l'investissement aux stades supérieurs. Il n'y a ainsi pas d'excédent d'investissement dans les stades inférieurs, mais simplement une structure plus courte qu'elle n'aurait sinon pu l'être. Une contraction, contrairement à une expansion, ne crée pas de mal-investissements positifs.

stades d'ordre supérieur. Les propriétaires des facteurs originels, touchant des revenus plus faibles, dépenseront moins en consommation, les différentiels de prix et le taux d'intérêt baisseront à nouveau et le ratio consommation/investissement du marché libre sera rapidement restauré.

Tout comme l'inflation est généralement populaire à cause de son effet anesthésiant, la déflation est toujours très impopulaire pour la raison opposée. La contraction monétaire est visible, les bénéfices qu'elle apporte à ceux pour qui les prix d'achat baissent en premier et qui perdent de l'argent en dernier restent dans l'ombre. Et les pertes comptables illusoires font croire aux industriels que leurs pertes sont plus grandes et leurs profits plus faibles qu'ils ne le sont en réalité, et ceci aggravera le pessimisme du monde des affaires.

Il est vrai que la déflation prend à un groupe et donne un autre, comme le fait l'inflation. Pourtant, non seulement la contraction du crédit accélère le rétablissement et contrecarre les distorsions du boom, mais elle prend aussi, en gros, aux bénéficiaires initiaux de la coercition et avantage les victimes initiales de cette même coercition. Bien que cela ne soit certainement pas vrai dans tous les cas, en gros ce seront les mêmes groupes qui gagneront et perdront, mais dans un sens inverse de celui des effets redistributeurs de l'expansion du crédit. Les groupes à revenu fixe, la veuve et l'orphelin, y gagneront, alors que les entreprises et les propriétaires des facteurs originels ayant précédemment touché les bénéfices de l'inflation y perdront. Bien entendu, plus l'inflation aura duré, moins ce seront les mêmes individus qui percevront une compensation.¹¹⁴

Certains peuvent répliquer que la déflation « crée » du chômage. Cependant, comme nous l'avons vu plus haut, la déflation ne peut conduire à un chômage continu que si le gouvernement ou les syndicats maintiennent les taux de salaire au-dessus de la valeur actualisée du produit marginal du travail. Si les taux de salaire peuvent baisser librement, aucun chômage continu ne s'ensuivra.

Enfin, la contraction de crédit déflationniste est, par nécessité, sévèrement limitée. Alors que le crédit peut être augmenté (en faisant abstraction des limites économiques dont nous discuterons plus loin) presque indéfiniment, le crédit de circulation ne peut diminuer que jusqu'au montant total des espèces en circulation. En résumé, sa limite maximale

¹¹⁴ Si l'économie repose sur un étalon-or ou un étalon-argent, de nombreux partisans du marché libre défendront une contraction du crédit pour les raisons supplémentaires suivantes : (a) pour préserver le principe voulant que l'on paie ses obligations contractuelles et (b) pour punir les banques de leur expansion et les forcer à revenir à une politique de couverture métallique à 100 %.

possible correspond à l'annulation de toutes les expansions de crédit précédentes.

L'analyse du cycle économique présentée ici est essentiellement celle de l'École « autrichienne », initiée et développée par Ludwig von Mises et certains de ses disciples.¹¹⁵ Une critique importante de cette théorie est qu'elle « suppose l'existence du plein emploi » ou que son analyse ne vaut qu'*une fois* « le plein emploi » atteint. Avant cela, disent les critiques, l'expansion du crédit emploiera avec profit ces facteurs et n'engendrera pas de mal-investissement supplémentaire ni de cycles. Or, premièrement, l'inflation ne mettra pas les acteurs inemployés au travail à moins que leurs propriétaires, quoique refusant de les employer à un prix monétaire supérieur à la valeur marginale de leur produit, soient aveuglément heureux d'accepter le prix réel nécessairement plus bas lorsqu'il est camouflé par une hausse du « coût de la vie ». Et l'expansion du crédit génère de nouveaux cycles qu'il y ait ou non des facteurs inemployés. Elle crée davantage de distorsions et d'investissements injustifiés, retarde indéfiniment le processus de rétablissement du boom précédent et nécessitera au bout du compte un rétablissement bien plus épuisant pour ajuster les nouveaux mal-investissements en plus des anciens. Si des biens du capital au repos sont maintenant mis au travail, cette « capacité inusitée » est l'héritage de mauvais investissements et de gaspillages préalables : elle est donc réellement sous-marginale et il ne vaut pas le coup de la réintroduire dans la production. Remettre ce capital en jeu ne fera qu'accentuer les distorsions.¹¹⁶

D. Les limites à l'expansion du crédit

Ayant étudié les conséquences d'une expansion du crédit, nous devons maintenant parler d'une question importante : si la banque à réserves fractionnaires est légale, y a-t-il des limites *naturelles* à l'expansion du crédit par les banques ? La limite fondamentale est bien entendu l'obligation des banques de rembourser leurs substituts de monnaie sur simple demande. Avec un étalon-or ou un étalon-argent, elles doivent

¹¹⁵ Mises a d'abord présenté la « théorie autrichienne » dans une grosse partie de son ouvrage *Theory of Money and Credit*, pp. 346–66. Pour une présentation plus développée, voir son traité *Human Action*, pp. 547–583 [*L'Action humaine*, pp. 577–615]. Concernant les contributions importantes de F.A. Hayek voir en particulier son ouvrage *Prices and Production* et aussi *Monetary Theory and the Trade Cycle* (Londres : Jonathan Cape, 1933) ainsi que *Profits, Interest, and Investment*. D'autres ouvrages se situant dans la tradition misésienne sont Robbins, *The Great Depression*, Fritz Machlup, *The Stock Market, Credit, and Capital Formation* (New York : Macmillan & Co., 1940).

¹¹⁶ Voir Mises, *Human Action*, pp. 577–578 [*L'Action humaine*, pp. 606–608] et Hayek, *Prices and Production*, pp. 96–99.

rembourser en monnaie métallique ; avec un étalon-papier décrété par le gouvernement (voir ci-dessous), les banques doivent rembourser en papier gouvernemental. Dans tous les cas elles doivent rembourser dans la monnaie usuelle ou dans son quasi équivalent. L'existence même d'une banque à réserves fractionnaires dépend par conséquent de sa capacité à persuader le public — plus spécifiquement ses clients — que tout va bien et qu'elle sera capable de rembourser ses billets ou les dépôts à chaque fois que ses clients le lui demanderont. Comme cela n'est manifestement pas le cas, la persistance de la confiance dans les banques est une sorte de merveille psychologique.¹¹⁷ Il est certain, en tous cas, qu'une connaissance plus répandue de la praxéologie au sein du public affaiblirait considérablement la confiance dans le système bancaire. En effet les banques sont dans une situation par nature affaiblie. Imaginons que quelques clients seulement perdent confiance et se mettent à demander aux banques de les rembourser, et ceci déclenchera une ruée des autres clients voulant être certains de pouvoir obtenir, *eux*, leur argent quand les portes des banques sont encore ouvertes. La panique évidente — et justifiable — des banques au cas où une sorte de « ruée » se développerait encourage les autres clients à faire de même et aggrave encore la ruée. En tout cas les ruées sur les banques peuvent provoquer des désastres et pourraient bien sûr, si elles continuaient de manière logique, faire fermer toutes les banques d'un pays en quelques jours.¹¹⁸

Les ruées et la menace sous-jacente constante de leur apparition, constituent par conséquent l'une des premières limites à l'expansion du crédit. Elles se développent souvent durant la crise d'un cycle économique, lorsque les dettes ne sont pas honorées et que les faillites deviennent évidentes. Les ruées et la crainte des ruées aident à précipiter la contraction déflationniste du crédit.

Les ruées sont peut-être une menace omniprésente, mais elles ne sont généralement pas actives en tant que limitations effectives. Lorsqu'elles se produisent elles causent habituellement des ravages. Le simple fait

¹¹⁷ L'une des raisons de la persistance de la confiance dans le système bancaire vient peut-être de ce que les gens croient généralement que la fraude est poursuivie par le gouvernement et que par conséquent toute pratique ne faisant pas l'objet de poursuites doit être saine. Les gouvernements, de fait (comme nous allons le voir plus loin), sortent toujours de leur rôle pour soutenir le système bancaire.

¹¹⁸ Tout ceci suppose bien sûr qu'il n'y a aucune autre intervention du gouvernement en matière bancaire que l'autorisation de la banque à couverture partielle. Depuis la mise en place de la « garantie » des dépôts durant le *New Deal*, par exemple, la limitation via la ruée sur les banques a été quasiment éliminée par cet acte accordant un privilège spécial.

qu'une banque existe signifie qu'aucune ruée n'a eu lieu. Une limitation quotidienne plus active est *la base relativement étroite* de la clientèle d'une banque. Cette dernière consiste en des personnes voulant détenir un compte chez elle, ou alors ses billets (soit dans les deux cas ses substituts de monnaie), au lieu de monnaie pure. C'est un fait empirique que, dans la plupart des cas, une banque n'attire pas à elle seule tous les clients de la société de marché ni même tous ceux qui préfèrent utiliser la monnaie bancaire aux espèces sonnantes et trébuchantes. Les gens choisissent leur banque pour plusieurs raisons : réputation d'intégrité, amabilité du service, prix du service, côté pratique de son implantation peuvent tous jouer un rôle.

Comment l'étroitesse de la clientèle d'une banque limite-t-elle sa capacité d'expansion du crédit ? Les substituts de monnaie nouvellement émis sont bien sûr prêtés aux clients d'une banque. Le client dépense alors la nouvelle monnaie en biens et en service. La nouvelle monnaie commence par se diffuser dans la société. Au bout d'un certain temps — habituellement très rapidement — elle est dépensée en biens et en services d'individus clients d'une *autre* banque. Supposons que la Banque Star ait augmenté ses crédits : les billets nouvellement émis ou les dépôts de la Banque Star finissent entre les mains de M. Jones, client de la Banque Municipale. Deux possibilités peuvent se produire, qui ont toutes deux les mêmes effets économiques : (a) Jones accepte les billets ou les dépôts de la Banque Star et les dépose à la Banque Municipale, qui appelle la Banque Star pour se faire rembourser ou (b) Jones refuse d'accepter les billets de la Banque Star et insiste pour que le client de cette dernière — disons M. Smith — qui lui a acheté quelque chose se fasse rembourser lui-même le billet pour le payer en monnaie classique acceptable. Ainsi, alors que l'or et l'argent sont acceptés partout sur le marché, les substituts monétaires d'une banque ne le sont qu'auprès de sa clientèle. Il est clair que l'expansion du crédit d'une seule banque est limitée et que cette limitation est d'autant plus forte que (a) l'étendue de sa clientèle est étroite et que (b) son émission de substituts de monnaie est importante par rapport à celle des banques concurrentes. Pour illustrer le premier point, supposons que chaque banque n'ait qu'un client. Il est alors évident qu'il y aurait très peu de latitude pour une expansion du crédit. A l'opposé, si tout le monde est client de la même banque, il n'y aura pas de demandes de remboursement venant de l'achat de ses clients à des non clients. Il est évident que, *ceteris paribus*, une clientèle moins nombreuse est plus restrictive vis-à-vis de l'expansion du crédit.

En ce qui concerne le second point, plus le niveau d'expansion relative du crédit d'une banque est élevé, plus vite viendra le jour du remboursement — et la banqueroute potentielle. Supposons que la Banque

Star augmente ses crédits alors qu'aucune banque concurrente ne le fasse. Cela veut dire que les clients de la Banque Star ont considérablement augmenté leurs encaisses monétaires ; il s'ensuit que l'utilité marginale pour eux de chaque unité de monnaie détenue diminue ; et ils sont obligés de dépenser une grande partie de la nouvelle monnaie. Une part de cette dépense accrue se fera en biens et en services des clients de la Banque Star, mais il est clair que plus l'expansion du crédit est grande, plus ils auront tendance à « déborder » sur les biens et les services de non clients. Cette tendance au débordement, à la fuite des capitaux, est fortement accentuée quand les dépenses accrues des clients en biens et en services d'autres clients fait monter leur prix. Entre-temps les prix des biens et des services des non clients restent inchangés. Il s'ensuit que les clients sont obligés d'acheter davantage auprès des non clients et moins les uns aux autres ; pendant ce temps les non clients achètent moins aux clients et plus entre eux. Le résultat est une balance commerciale « défavorable » des clients vers les non clients.¹¹⁹ Il est clair que cette tendance de la monnaie à chercher à avoir une valeur d'échange uniforme sur tout le marché est un exemple du processus par lequel la nouvelle monnaie (les substituts monétaires dans le cas présent) se diffuse à travers le marché. Plus l'expansion relative du crédit d'une banque est importante, plus grandes et plus rapides seront alors la « fuite » et la pression poussant une banque pratiquant l'expansion au remboursement.

La raison qu'ont les banques de conserver des réserves en espèces dans leurs coffres (en supposant qu'il n'y ait pas de contraintes légales concernant ces réserves) est maintenant évidente. Ce n'est pas pour faire face aux ruées sur les banques — car aucune banque à couverture partielle n'est équipée pour résister à une ruée. C'est pour faire face aux demandes de remboursement qui viendront inévitablement des non clients.

Mises a brillamment montré qu'une partie de ce processus avait été découverte par la *Currency School* britannique et par les théoriciens classiques du « commerce international » du dix-neuvième siècle. Ces économistes d'autrefois supposaient que les banques d'une certaine région ou d'un certain pays augmentaient leurs crédits de concert. Le résultat était une hausse du prix des biens produits dans ce pays. Un autre résultat était une balance commerciale « défavorable », c'est-à-dire un départ des espèces étalons vers les autres pays. Comme ces autres pays n'étaient pas des clients des banques du pays expansionniste, la consé-

¹¹⁹ Dans la balance consolidée des paiements, le revenu monétaire issu des ventes aux non clients (les exportations) baissera et les dépenses monétaires en biens et en services des non clients (les importations) augmenteront. Les encaisses monétaires excédentaires des clients sont transférées aux non clients.

quence était un « départ du métal » du pays expansionniste et une pression accrue sur ses banques pour demander le remboursement.

Comme pour tous les points de cette théorie trop mise en avant et trop sophistiquée qu'est la théorie du « commerce international », cette analyse est tout simplement une subdivision particulière de la théorie économique « générale ». En la cataloguant théorie du « commerce international », comme la montré Mises, on en sous-estime la véritable portée.^{120,121}

Ainsi, plus il y a de banques en véritable concurrence, moins elles seront capables d'augmenter les moyens fiduciaires, même si elles sont libres de le faire. Comme nous l'avons noté au chapitre 11, un tel système est connu sous le nom de « banque libre ».¹²² Une objection majeure à cette analyse de la banque libre a été le problème des « cartels » bancaires. Si les banques s'unissent et se mettent d'accord pour accroître leurs crédits simultanément, la limitation due à la clientèle des banques concurrentes sera écartée et la liste des clients de chaque banque augmentera dans les faits jusqu'à comprendre tous les usagers des banques. Mises a cependant souligné que les banques à réserves fractionnaires les plus saines ne voudront pas perdre leurs propres clients et risquer des ruées en entretenant des collusions avec des banques plus faibles.¹²³ Cette remarque, tout en instituant des limites à de tels accords, ne les élimine pas entièrement. Car, après tout, aucune banque à couverture partielle n'est véritablement saine, et si le public peut être amené à croire que, par exemple, une couverture en espèces à 80 % est saine, il peut croire la même chose pour des banques à 60 % de couverture, voire à 10 %. En réalité, le simple fait que le public permette aux banques les plus faibles d'exister démontre que les banques les plus conservatrices peuvent ne pas perdre grand-chose en se mettant d'accord pour pratiquer l'expansion avec elles.

Comme l'a démontré Mises, il est hors de doute que, du point de vue des adversaires de l'inflation et de l'expansion du crédit, la banque libre est supérieure à un système de banque centrale (voir ci-dessous). Mais, comme l'a dit Amasa Walker :

¹²⁰ Les anciens économistes faisaient aussi la distinction entre une « fuite intérieure » et une « fuite extérieure », mais ils ne mettaient dans la première que la fuite des usagers des banques vers le groupe de ceux qui insistent pour avoir la monnaie étalon.

¹²¹ Voir *Human Action*, pp. 434–435 [*L'Action humaine*, pp. 459–460].

¹²² Pour diverses opinions sur la banque libre et la banque centrale, voir Vera C. Smith, *The Rationale of Central Banking* (Londres : P.S. King and Son, 1936).

¹²³ Mises, *Human Action*, p. 444 [*L'Action humaine*, p. 470].

On a beaucoup parlé, à différentes périodes, du caractère désirable de la *banque libre*. Il n'y a aucun doute sur l'opportunité et le bien-fondé de permettre à toute personne qui le veut de créer une banque, aussi librement que de se lancer dans l'agriculture ou dans toute autre branche commerciale. Cependant, lorsque la banque, comme c'est le cas actuellement, signifie l'émission de papier non convertible, plus elle est surveillée et plus elle est restreinte, mieux c'est. En revanche, quand de telles émissions sont totalement interdites et que seuls des billets équivalents à des certificats correspondant à autant de pièces sont émis, alors la banque peut être aussi libre que le courtage. La seule chose qu'il faille garantir est qu'aucune émission ne devrait être faite sans avoir la monnaie métallique sous la main.¹²⁴

E. Le gouvernement, promoteur de l'expansion du crédit

Historiquement, les gouvernements ont grandement suscité et encouragé l'expansion du crédit. Ils l'ont fait en *affaiblissant* les limitations placées par le marché à l'encontre de l'expansion du crédit bancaire. Une façon de les affaiblir est d'insensibiliser les banques contre la menace des ruées. Dans l'Amérique du dix-neuvième siècle le gouvernement avait permis aux banques, quand elles connaissaient des problèmes lors d'une crise économique, de suspendre le paiement en espèces tout en continuant leur activité. Elles étaient temporairement libérées de leur obligation contractuelle de payer leurs dettes, tout en pouvant continuer à prêter et même à obliger leurs débiteurs à les rembourser avec leurs propres billets de banque. Il s'agit d'une méthode très efficace pour éradiquer les limitations sur l'expansion du crédit, car les banques savent que si elles en font trop le gouvernement leur permettra allègrement d'éviter le paiement de leurs obligations contractuelles.

Avec un étalon-monnaire décrété, les gouvernements (ou leurs banques centrales) peuvent s'imposer l'obligation de renflouer, par le biais d'émissions supplémentaires de monnaie étalon, toute banque, ou toute grande banque, en difficulté. A la fin du dix-neuvième siècle on accepta le principe suivant lequel la banque centrale devait agir en tant que « prêteur en dernier ressort », prêtant sans compter de la monnaie aux banques menacées de faillite. Une autre pratique américaine récente pour abolir la limite qu'impose la confiance dans le crédit bancaire est « la garantie des dépôts », où le gouvernement garantit la fourniture de papier-monnaie pour rembourser les engagements des banques. Ces procédés et d'autres

¹²⁴ Amasa Walker, *Science of Wealth*, pp. 230–231.

similaires éliminent les freins que met le marché à l'expansion rampante du crédit.

Une deuxième pratique, aujourd'hui tellement légitimée qu'un pays qui ne la pratique pas est considéré comme désespérément attardé, est celle de la banque centrale. Cette dernière, quoique nominale ment souvent propriété d'individus ou de banques privés, est directement dirigée par le gouvernement national. Son objectif, qui n'est pas toujours déclaré de façon explicite, est d'éliminer le contrôle concurrentiel sur le crédit bancaire qu'offre une multiplicité de banques indépendantes. Son but est de s'assurer que toutes les banques du pays sont coordonnées et qu'elles augmenteront ou diminueront leurs crédits de concert — selon la volonté du gouvernement. Et nous avons vu que la coordination de l'expansion affaiblit grandement les limites du marché.

Le moyen décisif par lequel les gouvernements ont instauré le contrôle de la banque centrale sur le système des banques commerciales fut de lui octroyer *le monopole de l'émission des billets* du pays. Comme nous l'avons vu, les substituts de monnaie peuvent être émis sous la forme de billets ou de comptes bancaires. Économiquement, les deux formes sont identiques. L'État a cependant trouvé plus pratique d'établir une distinction entre les deux et de mettre hors-la-loi toute émission de billets de la part des banques privées. Une telle nationalisation de l'émission des billets force les banques commerciales à se rendre à la banque centrale chaque fois que leurs clients désirent échanger une partie de leurs comptes à vue contre des billets. Pour obtenir les billets afin de les fournir à leurs clients, les banques commerciales doivent les acheter à la banque centrale. Elles ne peuvent faire de tels achats qu'en vendant leurs pièces d'or ou toute autre monnaie étalon, ou en tirant sur le compte qu'elle possède à la banque centrale.

Comme le public souhaite toujours détenir une partie de son argent sous forme de billets et une autre sous forme de comptes à vue, les banques doivent entretenir une relation continuelle avec la banque centrale afin de s'assurer une certaine quantité de billets. La méthode la plus pratique est de créer des comptes à vue à la banque centrale, qui devient la « banque des banquiers ». Ces comptes à vue (en plus de l'or qu'elles détiennent dans leurs coffres) deviennent les réserves des banques. La banque centrale peut aussi signer plus facilement des engagements non couverts à 100 % par de l'or, et ces engagements s'ajoutent aux réserves et aux comptes à vue détenus par les banques, ou elle peut aussi augmenter le nombre des billets en suspens de la banque centrale. La hausse des réserves des banques dans tout le pays les poussera à augmenter leurs crédits, alors que toute baisse de ces réserves entraînera une contraction générale du crédit.

La banque centrale peut accroître les réserves des banques d'un pays de trois façons : (a) en leur prêtant tout simplement des réserves ; (b) en achetant leurs actifs, augmentant ainsi directement les comptes des banques commerciales à la banque centrale ou (c) en achetant les reconnaissances de dette du public, qui déposera ensuite les traites sur la banque centrale dans les diverses banques s'adressant directement au public, leur permettant ainsi d'utiliser les crédits sur la banque centrale pour constituer leurs propres réserves. La deuxième méthode est connue sous le nom d'*escompte* ; la dernière sous le nom d'achats sur l'*open market*. La diminution des escomptes quand les prêts arrivent à terme fera baisser les réserves, tout comme les ventes sur l'*open market*. Dans le cas de ventes sur l'*open market* les gens achètent des actifs à la banque centrale, et ce avec des chèques tirés sur leur compte bancaire ; et la banque centrale encaisse ce paiement en réduisant ainsi les réserves des banques dans ses comptes. Dans la plupart des cas les actifs achetés ou vendus sur l'*open market* sont des reconnaissances de dettes de l'État.¹²⁵

Ainsi, le système bancaire devient coordonné sous l'égide du gouvernement. La banque centrale est toujours auréolée d'un grand prestige par le gouvernement qui la crée. Ce dernier donne souvent cours légal à ses billets. Avec un régime d'étalon-or, les grandes ressources qu'elle contrôle, ajoutées au fait que le pays entier constitue sa clientèle, rend habituellement négligeable toute difficulté que la banque peut avoir quand elle doit rembourser ses engagements en or. Il est de plus certain qu'aucun gouvernement ne laissera sa propre banque centrale (c'est-à-dire lui-même) faire faillite : la banque centrale aura toujours l'autorisation de suspendre les paiements en espèces dans les périodes de sérieuses difficultés. Elle peut donc faire de l'inflation et gonfler elle-même le crédit (par des réescomptes et des achats sur l'*open market*) et, en augmentant les réserves des banques, susciter une expansion *démultipliée* du crédit bancaire dans tout le pays. L'effet est démultiplié parce que les banques conserveront généralement une proportion donnée de réserves par rapport à leurs engagements — basée sur des estimations du remboursement aux non-clients — et un accroissement général de leurs réserves suscitera une expansion multiple des moyens fiduciaires. En fait, le facteur de multiplication augmentera, car le fait de savoir que toutes les banques sont coordonnées et qu'elles pratiquent l'expansion de concert fait baisser l'éventualité d'une demande de remboursement d'un

¹²⁵ Il existe une quatrième méthode par laquelle une banque centrale peut augmenter les réserves des banques : dans les pays, comme les États-Unis, où les banques doivent légalement conserver un ratio minimum de réserves par rapport aux dépôts, la banque centrale peut simplement baisser ce ratio réglementaire.

non-client et donc la proportion de réserves que chaque banque souhaitera conserver.

Quand le gouvernement « quitte » l'étalon-or, seuls les billets de la banque centrale ont alors cours légal et ils constituent quasiment la monnaie étalon. Ils ne peuvent alors plus disparaître et ceci écarte bien entendu toute limitation à l'expansion du crédit de la banque centrale. Dans les États-Unis d'aujourd'hui, par exemple, l'étalon fondamentalement factice actuel (également connu sous le nom d' « étalon lingot-or international restreint ») élimine quasiment la pression du remboursement, alors que le rapide apport de réserves de la banque centrale ainsi que la garantie des dépôts éliminent la menace d'une faillite bancaire.¹²⁶ Afin d'assurer un contrôle centralisé du gouvernement sur le crédit bancaire, les États-Unis oblige les banques à avoir un ratio minimal de réserves (presque entièrement constituées de dépôts à la banque centrale) par rapport aux dépôts.

Tant qu'un pays est dans un certain sens basé « sur l'étalon-or », la banque centrale et le système bancaire doivent se soucier d'une fuite vers l'extérieur de l'or si l'inflation devenait trop grande. Avec un étalon-or non restreint, ils doivent aussi se soucier de la fuite interne résultant des demandes de ceux qui ne sont pas usagers des banques. Un changement des goûts du public, qui se met à préférer les billets aux dépôts embarrassera les banques commerciales, mais pas la banque centrale. Une propagande assidue sur l'aspect pratique de la banque a toutefois réduit le nombre de ceux qui n'ont pas de banque à quelques grincheux. Il en résulte que la seule limitation à l'expansion du crédit est désormais externe. Les gouvernements, bien sûr, cherchent toujours à éliminer tous les freins à leurs pouvoirs de se livrer à une expansion monétaire. Une façon d'écarter la menace extérieure est de favoriser la coopération internationale de sorte que tous les gouvernements et toutes les banques centrales accroissent leur masse monétaire à un taux uniforme. La situation « idéale » pour une inflation illimitée est bien évidemment celle d'une monnaie de papier décrétée mondiale, émise par une banque centrale mondiale ou par une autre autorité gouvernementale. Une monnaie décrétée pure à l'échelle d'une nation fera presque aussi bien l'affaire mais il y aurait alors le problème des monnaies nationales se dévaluant

¹²⁶ Les banques centrales et les gouvernements étrangers sont toujours autorisés à se faire rembourser en lingots d'or central, mais cela est une bien maigre consolation pour les Américains ou les *citoyens* étrangers. Le résultat est que l'or est encore une denrée ultime « d'équilibrage » entre les gouvernements nationaux, et donc une sorte de moyen d'échange pour les *gouvernements* et les banques centrales dans les transactions internationales.

par rapport aux autres devises, et des importations devenant de plus en plus chères.¹²⁷

F. La limite ultime : le boom galopant

Avec l'instauration d'une monnaie décrétée par un État ou par un État mondial, il semblerait que toutes les limitations à l'expansion du crédit, ou à l'inflation, sont éliminées. La banque centrale peut émettre des quantités illimitées d'unités nominales de papier, sans être contrainte par la nécessité d'aller extraire un matériau dans le sol. Elles peuvent être offertes aux banques pour soutenir leurs crédits, et ce selon le bon plaisir du gouvernement. Il n'existe aucun problème de fuite interne ou externe. Et s'il existait un État mondial, ou un cartel coopératif d'États, avec une banque mondiale et une monnaie de papier mondiale, et que les monnaies d'or et d'argent étaient mises hors-la-loi, l'État mondial ne pourrait-il pas alors accroître sa masse monétaire à volonté sans les difficultés liées aux taux de change ou au commerce extérieur, redistribuant constamment la richesse issue du choix du marché à ses favoris, des producteurs volontaires aux castes dirigeantes ?

De nombreux économistes et la plupart des gens croient que l'État pourrait réaliser cet objectif. En fait il ne le pourrait pas, car il existe une limite ultime à l'inflation, une limite certes très lointaine mais terrible, qui mettra au bout du compte fin à toute inflation. De façon paradoxale, il s'agit de *l'inflation galopante*, de *l'hyper-inflation*.

Quand le gouvernement et le système bancaire se mettent à faire de l'inflation, le public les aide habituellement sans le vouloir dans cette tâche. Le public, ne connaissant pas la véritable nature du processus, croit que la hausse des prix est transitoire et que les prix reviendront rapidement à la « normale ». Comme nous l'avons remarqué plus haut, les gens thésaurisent donc davantage de monnaie, c'est-à-dire qu'ils conservent une plus grande proportion de leur revenu sous la forme d'encaisses monétaires. Bref, la demande de monnaie de la société croît. Résultat, les prix tendent à augmenter proportionnellement moins que la hausse de la masse monétaire. Le gouvernement obtient *davantage* de ressources ré-

¹²⁷ La transition de l'or à la monnaie décrétée sera grandement facilitée si l'État a préalablement abandonné les onces, les grammes et autres unités de poids pour désigner ses unités monétaires et leur a substitué des noms spécifiques comme dollar, mark, franc, etc. Il sera alors bien plus aisé d'éliminer l'association par le public des unités monétaires au *poids* et d'enseigner au public à donner de la valeur aux *noms en eux-mêmes*. En outre, si chaque gouvernement national soutient son propre nom spécifique, il sera bien plus facile pour chaque État de contrôler de manière absolue sa propre émission.

elles de la part du public qu'il ne s'y attendait, car la demande du public en faveur de ces ressources a baissé.

Au bout du compte, le public finit par se rendre compte de ce qui se passe. Il apparaît que le gouvernement est en train d'essayer d'utiliser l'inflation comme moyen de taxation permanent. Mais le public possède une arme pour combattre cette dépréciation. Une fois que les gens comprennent que le gouvernement continuera à faire de l'inflation, et que les prix continueront par conséquent à monter, ils se mettent à acheter des biens. En effet ils comprennent qu'ils gagnent à acheter tout de suite au lieu d'attendre une date future où la valeur de l'unité monétaire sera plus faible et les prix plus élevés. Dit autrement, la demande de monnaie de la société diminue et les prix commenceront alors à monter plus rapidement que la hausse de la masse monétaire. Quand cela se produit, la confiscation par le gouvernement, l'effet de « taxation » de l'inflation, sera plus faible que ne l'attendait le gouvernement, car la monnaie supplémentaire aura un pouvoir d'achat diminué par la plus forte hausse des prix. Ce stade de l'inflation est le début de l'hyper-inflation, ou du boom galopant.¹²⁸

La demande plus faible de monnaie ne permet pas au gouvernement d'obtenir autant de ressources qu'auparavant, mais il peut encore en obtenir tant que le marché continue à faire usage de la monnaie. La hausse accélérée des prix conduira en fait à des récriminations contre la « rareté de la monnaie » et poussera le gouvernement à entreprendre des efforts d'inflation redoublés, causant ainsi des hausses de prix encore plus rapides. Ce processus ne continuera cependant pas longtemps. A mesure que la hausse des prix continue, le public commence à « fuir la monnaie », à s'en débarrasser dès que possible afin d'investir dans des biens réels — dans pratiquement *n'importe quels* biens réels — pour se faire une réserve de valeur pour le futur. Cette folle précipitation cherchant à éviter la monnaie, en faisant baisser la demande de détention de monnaie à pratiquement rien, entraîne les prix à la hausse dans des proportions astronomiques. La valeur de l'unité monétaire tombe pratiquement à zéro. Les dégâts et les ravages que le boom galopant entraîne au sein de la population sont énormes. Les groupes disposant d'un revenu relativement fixe sont balayés. La production diminue de manière drastique (augmentant encore les prix) à mesure que les gens perdent toute incitation à travailler — car ils doivent dépenser une grande partie de leur temps à se débarrasser de la monnaie. Le principal souhait devient de détenir des biens réels, quels qu'ils puissent être, et de dépenser la monnaie dès

¹²⁸ Cf. l'analyse de John Maynard Keynes dans *A Tract on Monetary Reform* (Londres : Macmillan & Co., 1923), chapitre II, section 1.

qu'elle est reçue. Quand ce stade galopant est atteint, l'économie s'écroule réellement, le marché prend quasiment fin et la société retourne à un état de quasi troc et d'appauvrissement total.¹²⁹ Certaines denrées se transforment peu à peu en moyen d'échange. Le public s'est déchargé du fardeau de l'inflation avec sa dernière arme : la diminution de la demande de monnaie dans une proportion telle que la devise gouvernementale ne vaut plus rien. Quand toutes les autres limites et formes de persuasion échouent, c'est la seule façon — par le chaos et l'effondrement économique — qu'ont les gens de forcer un retour à la monnaie-marchandise « forte » de l'économie de marché.

L'exemple le plus fameux d'inflation galopante fut l'expérience allemande de 1923. Il est particulièrement instructif parce qu'il s'est produit dans l'un des pays industrialisés les plus avancés du monde.¹³⁰ Les événements chaotiques de l'hyper-inflation allemande et d'autres booms accélérés ne sont toutefois qu'un pâle reflet de ce qui se serait passé dans le cas d'une inflation au sein d'un État mondial. En effet l'Allemagne fut capable de se rétablir et de revenir rapidement à une économie de marché monétaire, car elle put instituer une nouvelle devise basée sur des taux de change avec d'autres monnaies préexistantes (or ou papier-monnaie étranger). Toutefois, comme nous l'avons vu plus haut, le théorème de régression de Mises montre qu'aucune monnaie ne peut être instaurée sur le marché si elle ne peut pas s'échanger contre une monnaie préalablement existante (qui à son tour doit en définitive se rattacher à une marchandise échangée par le troc). Si un État mondial supprime l'or et l'argent et instaure une monnaie décrétée unitaire, et qu'il se met à pratiquer l'inflation jusqu'à ce qu'un boom galopant la détruise, *il n'y aura pas de monnaie préexistante sur le marché*. La tâche de la reconstruction sera alors énormément plus difficile.

G. L'inflation et la politique fiscale compensatoire

L'inflation, ces dernières années, a en général été définie comme une hausse des prix. Il s'agit d'une définition fort insatisfaisante. Les prix sont un phénomène très complexe, résultant de nombreux facteurs différents. Ils peuvent monter ou baisser pour une raison se situant du côté des biens — c'est-à-dire suite à un changement de l'offre de biens sur le marché. Ils peuvent monter ou baisser à cause d'un changement de la demande de détention de monnaie de la société ; ou encore ils peuvent

¹²⁹ Concernant l'inflation galopante, voir Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 227–231.

¹³⁰ Costantino Bresciani-Turroni, *The Economics of Inflation* (Londres : George Allen & Unwin, 1937), constitue un ouvrage brillant et définitif sur l'inflation allemande.

monter ou baisser suite à un changement de la masse monétaire. Réunir ensemble toutes ces causes est trompeur, car cela passe sous silence les influences séparées, dont l'isolement constitue le but de la science. Ainsi, la masse monétaire peut gonfler alors qu'en même temps la demande sociale de monnaie augmente du côté des biens, sous la forme d'une offre accrue de biens. Il est possible que chaque point annule l'autre et qu'aucun changement général des prix ne se produise. Les deux processus exercent néanmoins leurs effets. Des ressources seront déplacées suite à l'inflation et le cycle économique causé par l'expansion du crédit apparaîtra quand même. Il est par conséquent particulièrement inapproprié de définir l'inflation comme une hausse des prix.

Les mouvements des courbes d'offre de biens et de demande de monnaie résultent tous des changements des préférences volontaires sur le marché. Il en va de même pour les hausses de l'offre d'or ou d'argent. Mais les augmentations des moyens fiduciaires ou décrets constituent des actes d'intervention frauduleuse sur le marché, qui faussent les préférences volontaires ainsi que la répartition déterminée volontairement des revenus et de la richesse. La définition la plus indiquée de « l'inflation » est par conséquent celle que nous avons donnée : une augmentation de la quantité de monnaie supérieure à l'augmentation de la quantité de monnaie métallique.¹³¹

L'absurdité des divers programmes gouvernementaux visant à « lutter contre l'inflation » devient maintenant évidente. La plupart des gens croient que les fonctionnaires du gouvernement doivent constamment arpenter les remparts, armés d'une large variété de programmes de « contrôle » conçus pour combattre l'inflation ennemie. Or, la seule chose nécessaire est que le gouvernement et les banques (de nos jours presque totalement contrôlées par le gouvernement) cessent *de se livrer à l'inflation de la quantité de monnaie*.¹³² L'absurdité de l'expression « pression inflationniste » devient elle aussi très claire. Soit le gouver-

¹³¹ L'inflation est définie ici comme *toute* augmentation de la quantité de monnaie supérieure à une augmentation de la quantité de monnaie métallique, et non comme une *forte* augmentation de cette quantité. Avec cette définition, les termes « inflation » et « déflation » sont par conséquent des concepts praxéologiques. Voir Mises, *Human Action*, pp. 419–420 [*L'Action humaine*, pp. 443–445]. Mais voir aussi la remarque de Mises dans *Defense, Controls, and Inflation*, édité par Aaron Director (Chicago : University of Chicago Press, 1952), note de la page 3.

¹³² Voir George Ferdinand, « Review of Albert G. Hart, *Defense without Inflation* » *Christian Economics*, Vol. III, n° 19 (23 octobre, 1951).

nement et les banques *pratiquent l'inflation*, soient ils ne la pratiquent pas ; la « pression inflationniste », ça n'existe pas.¹³³

L'idée que le gouvernement aurait le devoir de taxer le public afin « d'absorber l'excédent de pouvoir d'achat » est particulièrement ridicule.¹³⁴ Si une inflation s'est produite, cet « excédent de pouvoir d'achat » est précisément le résultat de l'inflation étatique précédente. Bref, le gouvernement est supposé accabler par deux fois le peuple : la première fois en s'appropriant les ressources de la société par le gonflement de la quantité de monnaie, puis une deuxième fois, en taxant le public sur la nouvelle monnaie. Plutôt que de « maîtriser la pression inflationniste », une taxe supplémentaire lors d'un boom représentera tout simplement une charge additionnelle pour le peuple. Si les taxes sont utilisées pour rembourser les dettes contractées par le gouvernement auprès des banques, l'effet déflationniste ne sera pas une contraction du crédit et ne corrigera donc pas les mauvais ajustements engendrés par l'inflation précédente. Cela créera en fait de nouvelles dislocations et de nouvelles distorsions.

La « politique fiscale compensatrice » keynésienne et néo-keynésienne propose que le gouvernement pratique la déflation au cours d'une période « inflationniste » et l'inflation (en pratiquant des déficits financés par l'emprunt auprès des banques) pour combattre une dépression. Il est clair que l'inflation gouvernementale ne peut soulager le chômage et les stocks d'invendus que si elle parvient à duper les propriétaires en leur faisant accepter des prix ou des salaires *réels* plus bas. Cette « illusion monétaire » suppose que les propriétaires sont trop ignorants pour comprendre que leurs revenus réels ont baissé — ce qui est une base bien mince pour mettre sur pied un remède. En outre l'inflation avantagera une partie des gens aux dépens du reste de la population, et toute expansion du crédit ne fera que mettre en marché un autre cycle « boom-dépression ». Les Keynésiens dépeignent le système fiscal monétaire du marché libre comme manquant d'un volant, de sorte que l'économie, bien que facilement ajustable par d'autres moyens, marcherait constamment sur une corde raide entre dépression et chômage d'un côté, et inflation de l'autre. Il serait alors nécessaire que le gouvernement, dans sa grande sagesse, entre en scène et dirige l'économie sans à-coups. Maintenant que nous avons fini notre analyse de la monnaie et des cycles économiques, il devrait toutefois être évident que la vérité se situe exactement à l'opposé. L'économie de marché, non entravée, ne court pas le danger de connaître l'inflation, la déflation, la dépression ou

¹³³ Voir Mises dans Director, *Defense, Controls, and Inflation*, p. 334.

¹³⁴ Voir la section 8.F ci-dessus.

le chômage. Mais l'intervention du gouvernement *crée* la situation instable de l'économie et pousse constamment, même si c'est parfois de manière involontaire, l'économie dans ces pièges.

12. Conclusion : marché libre et coercition

Nous avons ainsi terminé notre analyse de l'action libre et volontaire et de ses conséquences dans une économie de marché, ainsi que de l'action violente et coercitive et de *ses* conséquences lors d'une intervention économique. Superficiellement, beaucoup de gens ont l'impression que le marché est quelque chose de chaotique et d'anarchique, alors que l'intervention gouvernementale imposerait des valeurs d'ordre et de communauté à cette anarchie. En réalité, la praxéologie — l'économie — nous montre que la vérité est exactement le contraire. Nous pouvons diviser notre analyse en effets directs, palpables et en effets cachés, indirects, de ces deux principes. L'action volontaire — l'échange libre — conduit directement à des bénéfices mutuels pour les deux parties de l'échange. Indirectement, comme nos recherches l'ont montré, le réseau des échanges libres de la société — ce qu'on appelle « l'économie de marché » — crée un mécanisme délicat et même impressionnant d'harmonie, d'ajustement et de précision, qui permet d'allouer les ressources productives, de décider des prix et de guider doucement mais promptement le système économique vers la satisfaction maximale des désirs de tous les consommateurs. Bref, non seulement l'économie de marché apporte directement des bénéfices à toutes les parties en les laissant libres, mais il crée aussi un instrument puissant et efficace d'*ordre* social. Proudhon l'a merveilleusement résumé en disant : « La liberté est la mère et non la fille de l'ordre ».

D'un autre côté la coercition a des caractéristiques diamétralement opposées. Elle n'avantage directement une partie qu'aux dépens des autres. L'échange forcé est un système d'exploitation de l'homme par l'homme, au contraire de l'économie de marché, qui est un système d'échanges coopératifs n'exploitant que la *nature*. Et non seulement l'échange forcé signifie que certains vivent aux dépens des autres, mais indirectement, comme nous l'avons indiqué à l'instant, la coercition ne fait que conduire à des problèmes supplémentaires ; elle est inefficace et chaotique, paralyse la production et aboutit à des difficultés cumulatives et imprévues. Apparemment ordonnée, la coercition n'est pas seulement exploiteuse : elle est aussi profondément *désordonnée*.

L'objet principal de la praxéologie — de l'économie — est d'apporter au monde la connaissance des conséquences indirectes et cachées des

différentes formes de l'action humaine. L'ordre, l'harmonie et l'efficacité cachés de l'économie de marché volontaire, le désordre, le conflit et la grosse inefficacité cachés de la coercition et de l'intervention — voilà les grandes vérités que la science économique nous révèle par l'analyse déductive d'axiomes évidents. La praxéologie ne peut pas, en soi, prononcer de jugement éthique ou prendre des décisions politiques. Elle nous apprend, par ses lois *wertfrei*, que les effets du principe volontaire et de l'économie de marché conduisent inexorablement à la liberté, à la prospérité, à l'harmonie, à l'efficacité et à l'ordre, alors que la coercition et l'intervention gouvernementale aboutissent inexorablement à l'hégémonie, au conflit, à l'exploitation de l'homme par l'homme, à l'inefficacité, à la pauvreté et au chaos. A ce stade, la praxéologie se retire du jeu et c'est au citoyen — à celui qui prend de décisions éthiques — de choisir sa voie politique selon les valeurs qui lui tiennent à cœur.

Annexe A : l'emprunt gouvernemental

La source principale du revenu gouvernemental est la taxation. Une autre source est l'emprunt d'État. L'emprunt que l'État contracte auprès du système bancaire est une véritable forme d'inflation : il crée des nouveaux substituts monétaires qui vont d'abord au gouvernement et qui se diffusent ensuite, avec chaque nouvelle dépense, dans la communauté. L'inflation est analysée dans le corps du texte. Il s'agit d'un processus totalement différent de l'emprunt auprès du public, qui n'est pas inflationniste, car ce dernier transfère des fonds épargnés des mains privées aux mains gouvernementales sans créer de nouveaux fonds. Son effet économique est de détourner l'épargne des canaux les plus désirés par le consommateur et de la transférer vers les usages voulus par les fonctionnaires étatiques. Ainsi, du point de vue des consommateurs, l'emprunt auprès du public gaspille l'épargne. Les conséquences de ce gaspillage sont une réduction de la structure du capital de la société et une baisse du niveau de vie général du moment et pour l'avenir. Détourner et gaspiller de l'épargne, au lieu de l'investir, entraîne des taux d'intérêt plus élevés qu'ils ne l'auraient sinon été, parce que les usages privés doivent désormais faire face à la concurrence de la demande du gouvernement. L'emprunt public frappe l'épargne individuelle plus efficacement encore que la taxation, car il détourne de manière spécifique l'épargne au lieu de taxer le revenu en général.

On pourrait objecter que prêter au gouvernement est un acte volontaire et équivaut donc à toute autre contribution volontaire au gouvernement : le « détournement » de fonds est une chose désirée par les

consommateurs et donc par la société.¹³⁵ Pourtant le processus n'est « volontaire » que dans un sens. Car nous ne devons pas oublier que le gouvernement entre sur le marché du temps en tant que détenteur de la coercition et qu'il garantit de faire usage de cette coercition pour obtenir les fonds nécessaires au remboursement. Le gouvernement jouit par l'arme de la contrainte d'un pouvoir crucial refusé aux autres participants du marché ; il est toujours assuré d'avoir des fonds, que ce soit par la taxation ou par l'inflation. Le gouvernement sera par conséquent en mesure de détourner une part considérable des fonds des épargnants, et à un taux d'intérêt inférieur à celui payé ailleurs. En effet la composante « risque » du taux d'intérêt payé par le gouvernement sera inférieure à celle payée par tout autre emprunteur.¹³⁶

Prêter au gouvernement peut donc être un acte volontaire, mais on peut difficilement considérer le processus dans son ensemble comme volontaire. Il s'agit plutôt d'une participation volontaire à une confiscation future de la part du gouvernement. En fait, prêter au gouvernement implique *deux* détournements de fonds privés à destination du gouvernement : une première fois au moment de l'emprunt, quand l'épargne privée est détournée vers les dépenses étatiques ; et une deuxième fois quand le gouvernement taxe ou pratique l'inflation (ou emprunte à nouveau) pour obtenir de l'argent afin de rembourser l'emprunt. Ainsi, une fois de plus, il se produit un détournement forcé des producteurs vers le gouvernement, dont les bénéficiaires, après avoir payé la bureaucratie pour les traitements qu'elle effectue, vont aux détenteurs d'obligations du Trésor. Ces derniers sont alors devenus partie prenante à l'appareil d'État et entretiennent une « relation étatique » avec les producteurs contribuables.¹³⁷

¹³⁵ Une objection récente de ce type apparaît dans James M. Buchanan, *Public Principles of Public Debt* (Homewood, Ill. : Richard D. Irwin, 1958), en particulier pp. 104–105.

¹³⁶ Il est cependant incorrect de dire que les prêts du gouvernement sont « sans risque » et donc que le rendement d'intérêt sur les obligations d'État peut être assimilé au taux d'intérêt pur. Les gouvernements peuvent toujours répudier leurs obligations s'ils le veulent, ou ils peuvent être renversés et leurs successeurs peuvent refuser d'honorer leurs dettes.

¹³⁷ Ainsi, malgré la critique de Buchanan, les économistes classiques comme Mill avaient raison : la dette publique est une *double* charge imposée à l'économie de marché ; sur l'instant, parce que des ressources sont retirées au privé pour aller à un emploi gouvernemental non productif, et dans le futur, lorsque les citoyens privés seront taxés pour rembourser la dette. En fait, pour que Buchanan ait raison et que la dette ne soit pas une charge, il faudrait remplir deux conditions extrêmes : (1) les détenteurs d'obligations devraient déchirer leurs titres, de sorte que le prêt constitue une contribution authentiquement vo-

L'ingénieux slogan selon lequel la dette publique serait sans importance parce que « nous nous la devons à nous-mêmes » est manifestement absurde. La question cruciale est la suivante : Qui est ce « nous » et qui sont ces « nous-mêmes » ? L'analyse du monde doit se faire de manière individualiste et non holistique. Certaines personnes doivent de l'argent à d'autres et c'est précisément ce fait qui rend l'emprunt et le processus de taxation particulièrement importants. Nous pourrions en effet tout aussi bien dire que les impôts n'ont pas d'importance pour la même raison.¹³⁸

Beaucoup d'adversaires de « droite » de l'emprunt public, à l'opposé, ont grandement exagéré les dangers de la dette publique et ont lancé des mises en garde continuelles à propos d'une « banqueroute » imminente. Il est évident que le gouvernement ne peut pas devenir « insolvable » comme des individus privés — car il peut toujours obtenir de l'argent par la contrainte, alors que les citoyens privés ne le peuvent pas. De plus, l'agitation périodique pour que le gouvernement « réduise la dette publique » oublie généralement que — hormis la répudiation pure et simple — la dette ne peut être réduite qu'en *augmentant*, au moins pendant un temps, les impôts et/ou l'inflation dans la société. L'utilité sociale ne peut donc pas être augmentée par la réduction de la dette, *en dehors* de la méthode de la *répudiation* — seule façon permettant de réduire la dette publique sans augmenter concomitamment la contrainte fiscale. La répudiation aurait aussi le mérite supplémentaire (du point de vue de l'économie de marché) d'affaiblir le crédit futur du gouvernement, de sorte que ce dernier ne pourrait plus si facilement détourner l'épargne vers des usages étatiques. Par l'une des caractéristiques les plus curieuses et les plus incohérentes de l'histoire de la pensée politico-économique, ce sont précisément les gens « de droite », les présumés champions de l'économie de marché, qui attaquent le plus vigoureusement la répudiation et qui insistent pour que la dette publique soit honorée autant que possible.¹³⁹

lontaire au gouvernement ; et (2) le gouvernement devrait être une institution totalement volontaire, ne reposant que sur des paiements volontaires, non seulement en ce qui concerne cette dette en particulier, mais aussi pour toutes les transactions avec le reste de la société. Cf. Buchanan, *Public Principles of Public Debt*.

¹³⁸ De la même façon, nous pourrions affirmer que les Juifs tués par les Nazis au cours de la Deuxième Guerre mondiale se seraient en fait suicidés : « Ils se le sont fait à eux-mêmes ».

¹³⁹ Pour une exception rare d'un libéral reconnaissant le mérite de la répudiation d'un point de vue libéral, voir Frank Chodorov, « Don't Buy Bonds » *Analysis*, Vol. IV, n° 9 (juillet 1948), pp. 1-2.

Annexe B : « Biens collectifs » et « externalités positives » : deux arguments en faveur de l'activité étatique

Un des plus importants problèmes philosophiques des derniers siècles a été de savoir si l'éthique est une discipline scientifique rationnelle, ou si au contraire elle est un ensemble purement arbitraire et non scientifique de valeurs personnelles. Quel que soit le côté duquel on se range dans le débat, tout le monde sera généralement d'accord pour dire que l'économie — ou la praxéologie — ne peut pas par *elle-même* suffire à fonder une doctrine éthique ou politico-éthique. L'économie *en tant que telle* est par conséquent une science *wertfrei*, qui n'émet aucun jugement éthique. Pourtant, alors que les économistes seront en général d'accord sur ce simple énoncé, il est très curieux de constater combien d'énergie ils ont pu dépenser pour essayer de justifier — de manière tortueuse, prétendument scientifique et *wertfrei* — diverses activités et dépenses du gouvernement. Il en résulte une introduction frauduleuse et courante de jugements éthiques *non analysés*, non défendus, dans un système économique supposé *wertfrei*.^{140,141}

Deux des justifications préférées et apparemment scientifiques de l'activité et de l'entreprise étatiques sont (a) ce que nous pourrions appeler l'argument des « externalités positives » et (b) l'argument des « biens collectifs » ou des « besoins collectifs ». Dépouillés de ses atours apparemment scientifiques ou quasi mathématiques, le premier argument se réduit à l'affirmation que *A*, *B* et *C* ne semblent pas pouvoir faire certai-

¹⁴⁰ Un vieil exemple, constamment utilisé dans les textes de finance publique (branche particulièrement propice à la dissimulation de jugements éthiques), est celui des « canons de la justice » fiscale proposés par Adam Smith. Pour une critique des ces canons prétendument « évidents », voir Rothbard, « Mantle of Science » [tr. française : « Les oripeaux de la science », chapitre 1 du recueil *Économistes et charlatans*].

¹⁴¹ L'analyse de la nature économique et des conséquences de la propriété étatique faite dans ce livre est *wertfrei* et ne comporte aucun jugement éthique. C'est une erreur, par exemple, de croire que quiconque connaît les lois économiques démontrant les grandes inefficacités de la propriété étatique devrait *nécessairement* choisir la propriété privée plutôt que la propriété étatique, bien qu'il peut bien entendu parfaitement le faire. Ceux qui accordent une très grande valeur morale, par exemple, au conflit social ou à la pauvreté et à l'inefficacité, ou ceux qui désirent fortement exercer le pouvoir bureaucratique sur d'autres (ou voir les gens soumis au pouvoir bureaucratique) peuvent fort bien opter pour la propriété étatique de manière encore plus enthousiaste. Les principes et les choix éthiques ultimes sortent du cadre de cet ouvrage. Cela ne veut bien sûr pas dire que l'auteur de ces lignes minimise leur importance. Au contraire, il croit que l'éthique *est* une discipline rationnelle.

nes choses sans améliorer le sort de *D*, qui pourrait essayer d'échapper au règlement de sa « juste part » du paiement. Ce raisonnement ainsi que d'autres arguments reposant sur les « externalités positives » vont être analysés plus bas. L'argument des « biens collectifs » est, à première vue, encore plus scientifique : l'économiste dit simplement que certains biens ou services, par leur nature même, doivent être offerts « collectivement » et que « par conséquent » le gouvernement doit les offrir en les finançant par l'impôt.

Cette formulation apparemment simple et existentielle comporte toutefois bon nombre d'hypothèses politico-éthiques non analysées. En premier lieu, même *s'il y avait* des « biens collectifs », il ne s'ensuivrait pas automatiquement que soit (1) une agence unique devrait les fournir, soit (2) tous les membres de la collectivité *devraient* être forcés de les financer. Bref, si *X* est un bien collectif, dont la plupart des membres d'une certaine communauté ont besoin et qui ne peut être fourni qu'à tout le monde à la fois, il n'en résulte nullement que chaque bénéficiaire devrait être forcé à payer ce bien dont au passage il peut même ne pas vouloir. En résumé, nous en revenons au problème moral des externalités positives, que nous allons analyser ci-dessous. Il se révèle à l'analyse que l'argument des « biens collectifs » se réduit à celui des « externalités positives ». De plus, même si une agence unique devait offrir le bien, il n'a pas été démontré que ce devrait être le *gouvernement* plutôt qu'une agence volontaire, voire une société privée, qui devrait fournir ce bien.¹⁴²

Deuxièmement, le concept même de « biens collectifs » est très douteux. Comment, tout d'abord, un « collectif » peut-il vouloir, penser ou agir ? Seuls les individus existent et peuvent faire ces choses. Il n'existe pas d'exemple de « collectif » de ce type, qui voudrait puis recevrait des biens. De nombreuses tentatives ont été faites, néanmoins, pour sauver le concept de bien « collectif » et donner une justification apparemment solide, scientifique, aux activités du gouvernement. Molinari, par exemple, en essayant de faire de la défense un bien collectif affirmait : « Tandis qu'un poste de police procure de la sécurité à l'ensemble des habitants d'un quartier, il ne suffit pas d'établir une boulangerie pour apaiser leur faim. » Or, au contraire, il n'est nullement nécessaire qu'une force de police défende *tous* les habitants d'une zone ou, plus encore, offre à tous le même *degré* de protection. En outre, un pacifiste absolu, fervent adepte de la non violence totale et vivant ans cette zone, ne se considérerait *pas* lui-même protégé par la police ou bénéficiaire d'un service de défense. Au contraire il considérerait toute présence policière autour de lui comme une nuisance. La défense ne peut donc pas être considérée

¹⁴² Cf. à ce sujet Molinari, *Society of Tomorrow*, pp. 47–95.

comme un « bien collectif » ou un « besoin collectif ». Il en va de même pour des projets comme les barrages, dont on ne peut pas simplement supposer qu'ils constituent un avantage pour tous les habitants de la région.¹⁴³

Antonio De Viti Marco a défini les « besoins collectifs » comme comprenant deux catégories : (a) les besoins survenant lorsqu'un individu n'est pas isolé et (2) les besoins liés par un conflit d'intérêt. La première catégorie est cependant si vaste qu'elle englobe la plupart des produits du marché. Il n'y aurait aucun intérêt, par exemple, à jouer une pièce à moins qu'un nombre suffisant de spectateurs ne vienne la voir, ou à publier des journaux sans marché suffisamment étendu. Toutes ces industries doivent-elle donc être nationalisées et monopolisées par le gouvernement ? La seconde catégorie est censée s'appliquer à la défense. Ceci est toutefois erroné. La défense, en soi, n'est pas le reflet d'un conflit d'intérêt mais d'une menace d'*invasion*, face à laquelle la défense est nécessaire. Il est en outre difficilement défendable d'appeler « collectif » un besoin qui est précisément le *moins* susceptible de rassembler l'unanimité, car les voleurs n'en voudraient certainement pas !¹⁴⁴ D'autres économistes font comme si la défense était nécessairement collective parce qu'il s'agit d'un service immatériel, alors que le pain, les autos, etc. sont matériellement divisibles et vendables à des individus. Or les services « immatériels » aux individus abondent sur le marché. Les concerts devraient-ils être monopolisés par l'État parce que leurs services sont immatériels ?

Au cours des dernières années le professeur Samuelson a proposé sa propre définition des « biens de consommation collectifs », dans une prétendue théorie « pure » des dépenses gouvernementales. Les biens de consommation collectifs, selon Samuelson, sont ceux dont « tout le monde jouit en commun au sens où la consommation par un individu

¹⁴³ *Ibid.*, p. 63. Sur le sophisme des biens collectifs, voir S.R., « Spencer As His Own Critic » *Liberty* (juin 1904), ainsi que Merlin H. Hunter et Harry K. Allen, *Principles of Public Finance* (New York : Harpers, 1940), p. 22. Molinari n'avait pas toujours cru dans l'existence des « biens collectifs », comme on peut le voir dans son remarquable texte « De la production de la sécurité » *Journal des Economistes* (15 février 1849), et dans la « Onzième soirée » des *Soirées de la Rue Saint-Lazare* (Paris, 1849).

¹⁴⁴ Antonio De Viti De Marco, *First Principles of Public Finance* (Londres : Jonathan Cape, 1936), pp. 37–41. Le critère de biens financés « conjointement » proposé par Baumol est analogue à la première catégorie de De Viti, pour une critique de ce critère, voir Rothbard, « Toward A Reconstruction of Utility and Welfare Economics » pp. 255–260 [tr. française : « Vers une reconstruction de la théorie de l'utilité et du bien-être », chapitre 4 du recueil *Économistes et charlatans*].

d'un tel bien ne conduit pas à une diminution de sa consommation pour un autre. » Pour une certaine raison la fourniture de ces biens (ou *au moins* de ceux-là) est censée relever du gouvernement et non de l'économie de marché.¹⁴⁵ Le concept de Samuelson a été attaqué avec une sévérité méritée. Le professeur Enke, par exemple, a souligné que la plupart des services de l'État ne correspondent tout simplement pas à la classification de Samuelson — y compris les routes, les bibliothèques, la justice, la police, les pompiers, les hôpitaux et la protection militaire. En fait, nous pouvons aller plus loin et dire qu'*aucun* bien ne correspondra jamais à la catégorie des « biens de consommation collectifs » de Samuelson. Margolis, par exemple, tout en critiquant Samuelson, concède l'inclusion de la défense nationale et des phares dans cette catégorie. Mais la « défense nationale » n'est certainement pas un bien absolu dont seule une unité unique est offerte. Elle se compose de ressources spécifiques utilisées de manière donnée et concrète — et ces ressources sont nécessairement rares. Un réseau de bases de défense autour de New York, par exemple, restreint la quantité que l'on pourrait disposer autour de San Francisco. De plus, un phare n'est visible que dans une certaine zone bien déterminée. Non seulement un bateau situé à un endroit empêche les autres d'y entrer au même moment, mais la construction d'un phare en un lieu donné limite les possibilités d'en construire un ailleurs. En fait, si un bien est réellement technologiquement « collectif » au sens de Samuelson, il *n'est pas un bien* mais une condition du bien-être humain, comme l'air — surabondant pour tous, et donc *n'appartenant* à personne. En réalité, ce n'est pas le *phare* mais l'*océan* lui-même — quand les voies maritimes ne sont pas encombrées — qui constitue le « bien de consommation collectif », et qui reste *par conséquent* sans propriétaire. A l'évidence, ni le gouvernement ni personne d'autre n'a normalement besoin de produire ou d'allouer l'océan.¹⁴⁶

¹⁴⁵ Paul A. Samuelson, « The Pure Theory of Public Expenditures » *Review of Economics and Statistics* (November, 1954), pp. 387–89.

¹⁴⁶ Stephen Enke, « More on the Misuse of Mathematics in Economics: A Rejoinder » *Review of Economics and Statistics* (mai 1955), pp. 131–33 ; Julius Margolis, « A Comment On the Pure Theory of Public Expenditures » *Review of Economics and Statistics* (novembre 1955), pp. 347–349. En réponse à ses critiques, Samuelson, après s'être empressé de nier toute idée selon laquelle il souhaiterait *confiner* la sphère étatique aux seuls biens collectifs, affirme que sa catégorie est en réalité un concept « polaire ». Les biens du monde réel sont supposés n'être que des mélanges des « pôles extrêmes » que sont les biens publics et les biens privés. Mais ces concepts, même en retenant la définition de Samuelson, ne sont assurément pas polaires mais exhaustifs. Soit la consommation d'un bien par A diminue la consommation possible de B, soit elle ne la diminue pas : ces deux cas sont mutuellement exclusifs et épuisent toutes les pos-

Tiebout, concédant qu'il n'existe pas de méthode « pure » permettant de déterminer un niveau optimal de dépenses gouvernementales, essaie de sauver ce type de théorie dans le cas particulier d'un gouvernement *local*. Comprenant que le processus de taxation, et même d'élection, écarte toute possibilité de démonstration volontaire du choix du consommateur dans le domaine gouvernemental, il soutient que la décentralisation et la liberté de migration à l'intérieur d'un pays rend les dépenses d'un gouvernement *local* plus ou moins optimales — à la manière dont nous pouvons dire que les dépenses de l'économie de marché sont « optimales » — car les résidents peuvent aller et venir comme bon leur semble. Certes, il est vrai que le consommateur améliorera son sort s'il peut fuir rapidement une communauté prélevant des impôts élevés pour une communauté ayant des impôts plus faibles. Mais cela n'aide le consommateur que dans une certaine mesure : cela ne résout pas le problème des dépenses du gouvernement, qui reste sinon le même. Il y a en fait d'autres facteurs que le gouvernement qui entrent en ligne de compte, quand quelqu'un choisit son lieu de résidence, et il peut se trouver suffisamment de gens attachés à une certaine région, pour une raison ou pour une autre, pour que le gouvernement puisse se livrer à de nombreuses déprédations avant qu'ils ne s'en aillent. De plus, un problème majeur est que la surface totale de la terre est fixe, et que les gouvernements ont universellement préempté toutes les terres, accablant ainsi de manière universelle les consommateurs.¹⁴⁷

sibilités. De fait, Samuelson a abandonné sa catégorie, que ce soit comme outil théorique ou comme outil pratique. Paul A. Samuelson, « Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure » *Review of Economics and Statistics* (novembre 1955), pp. 350–356.

¹⁴⁷ Charles M. Tiebout, « A Pure Theory of Local Expenditures » *Journal of Political Economy* (octobre 1956), pp. 416–424. A un moment, Tiebout semble admettre que sa théorie ne serait valable que si tout un chacun pouvait d'une certaine façon être « son propre gouvernement municipal » *Ibid.*, p. 421.

Au cours d'une critique tranchante de l'idée d'une concurrence entre les gouvernements, le *Gazette-Telegraph* du Colorado Springs écrit la chose suivante :

« Si le contribuable était libre d'agir comme un consommateur, en achetant uniquement les services qu'il estime lui être utiles et dont le prix est à sa portée, alors cette concurrence entre les gouvernements serait une chose merveilleuse. Mais comme le contribuable n'est pas un client, mais uniquement un sujet, il n'est pas libre de choisir. Il est tout simplement obligé de payer. [...] Avec le gouvernement il n'y a pas de relation producteur-client. Il n'y a que la relation qui a toujours existé entre les dirigeants et les dirigés. Les sujets n'ont jamais le liberté de refuser les services des produits du dirigeant. [...] Au lieu d'essayer de voir quelle instance gouvernementale pourrait le mieux servir le gouverné, chaque gouvernement a commencé à rivaliser avec les autres gouvernements sur la

Nous en arrivons maintenant au problème des « externalités positives » — la principale justification des activités du gouvernement que donnent les économistes.¹⁴⁸ Lorsque les individus tirent eux-mêmes les bénéfices de leurs actions, de nombreux auteurs concèdent que l'économie de marché peut sans risque être laissée libre. Mais les actions de hommes peuvent souvent, même sans le faire exprès, procurer des bénéfices à d'autres. Alors que l'on pourrait penser qu'il y a là motif à se réjouir, les critiques prétendent qu'une abondance de maux découle de ce fait. Un échange libre, par le biais duquel *A* et *B* tirent des bénéfices mutuels, est peut-être quelque chose de très bien, disent ces économistes, mais que se passe-t-il si *A* fait volontairement quelque chose qui bénéficie non seulement à lui mais aussi à *B*, et que *B* ne paie rien en échange ?

Il existe deux grands types d'attaque à l'encontre de l'économie de marché et utilisant les externalités positives comme argument critique. Pris ensemble ces argumentaires contre le marché et en faveur de l'intervention ou de l'entreprise étatiques s'annulent, mais chacun doit être examiné séparément et en toute honnêteté. Le premier type de critique est *d'attaquer A parce qu'il n'en fait pas assez pour B*. Le bienfaiteur est de fait dénoncé parce qu'il tient compte uniquement de ses intérêts égoïstes, et qu'il néglige ainsi le bénéficiaire potentiel indirect qui attend silencieusement en coulisse.¹⁴⁹ Le deuxième angle d'attaque est de *dénoncer B parce qu'il accepte un avantage sans payer A en retour*. Le

base des ses rentrées fiscales. [...] La victime de cette concurrence est toujours le contribuable. [...] Le contribuable est désormais attaqué par le gouvernement fédéral, le gouvernement de l'État, les directeurs des écoles, le gouvernement du comté et le gouvernement municipal. Chacun d'eux se fait concurrence pour obtenir le dernier dollar qui lui reste. » Colorado Springs *Gazette-Telegraph* (16 juillet 1958).

¹⁴⁸ Le problème des « externalités négatives », habituellement traité comme le symétrique des externalités positives, n'y est pas vraiment lié : il découle de l'incapacité à faire appliquer pleinement les droits de propriété. Si les actions de *A* nuisent à la propriété de *B* et que le gouvernement refuse d'empêcher l'acte et de faire payer des dommages et intérêts, les droits de propriété et donc l'économie de marché ne sont pas pleinement défendus et préservés. Les externalités négatives (par exemple les problèmes de fumée) constituent ainsi une incapacité à préserver une véritable économie de marché et non des *défaillances* de ce marché. Voir Mises, *Human Action*, pp. 650–653 [*L'Action humaine*, pp. 689–693] ainsi que de Jouvenel, « Political Economy of Gratuity », pp. 522–526.

¹⁴⁹ Pour une raison inexplicquée, les bénéfices dont les gens se soucient sont uniquement les bénéfices *indirects*, quand *B* tire avantage de l'action de *A* sans que ce dernier ne le fasse exprès. Les *dons* ou la charité, où *A* donne simplement de l'argent à *B* ne sont pas critiqués sous la rubrique des externalités positives.

bénéficiaire est considéré comme un ingrat et un quasi voleur pour avoir accepté le cadeau gratuit. L'économie de marché est quant à elle accusée d'injustice et de distorsion par les deux catégories de ses adversaires : les premiers pensent que l'égoïsme de l'homme est tel que *A* n'agira pas suffisamment pour aider *B* ; les seconds que *B* recevra trop « d'avantages indus » sans les payer. Dans les deux cas, ils en appellent à l'aide de l'État : d'un côté pour faire usage de la violence afin de forcer ou de conduire *A* à agir davantage pour aider *B* ; de l'autre pour forcer *B* à payer *A* pour son cadeau.

En général, ces analyses éthiques prennent l'aspect de l'idée « scientifique » que, dans ces cas, l'action de l'économie de marché ne serait plus optimale et qu'elle devrait être ramenée à l'optimalité par une action correctrice de l'État. Une telle analyse se trompe totalement sur la raison pour laquelle la science économique affirme que l'action de l'économie de marché est *toujours* optimale. Elle n'est pas optimale du point de vue des idées éthiques personnelles d'un économiste, mais du point de vue des actions libres et volontaires de tous les participants et parce qu'elle satisfait les besoins librement exprimés des consommateurs. L'interférence du gouvernement, par conséquent, conduira nécessairement et toujours à s'*éloigner* d'un tel optimum.

Il est amusant de voir qu'alors que chaque angle d'attaque est très répandu, chacun peut être réfuté avec succès en utilisant l'essence de l'*autre* ! Prenons par exemple le premier — *la critique du bienfaiteur*. Dénoncer le bienfaiteur et en appeler implicitement à la punition de l'État pour ne pas avoir fait suffisamment de bien revient à donner un droit moral du bénéficiaire sur le bienfaiteur. Nous ne cherchons pas à discuter des valeurs ultimes dans cet ouvrage. Mais il faut bien comprendre qu'adopter cette position veut dire que *B* a le droit d'obliger de manière péremptoire *A* à faire quelque chose qui lui procure des avantages, et que *B* n'aurait pas à payer quoi que ce soit en retour. Nous n'avons pas besoin d'utiliser la totalité du second angle d'attaque (celui du « passager clandestin »), mais nous pouvons peut-être dire qu'il est présomptueux de la part du passager clandestin d'affirmer son droit à un poste de monarque et de direction. Car ce qu'affirme le premier angle d'attaque, c'est le droit moral de *B* d'obliger *A* à lui faire des cadeaux, au besoin par la force.

L'épargne obligatoire, ou les procès faits aux épargnants potentiels qui n'épargneraient pas assez, sont des exemples de cet angle d'attaque. Une autre est la critique de celui qui utilise une ressource naturelle qu'il épuiserait. Quiconque utilise la moindre ressource, quelle que soit l'ampleur de cette utilisation, « prive » les générations futures de l'usage qui en est fait. Les « défenseurs de l'environnement » demandent par consé-

quent de réduire l'usage actuel de ces ressources pour permettre un plus grand usage dans le futur. Non seulement ce cadeau obligatoire constitue un exemple du premier angle d'attaque, mais en plus, s'il était suivi en toute logique, aucune ressource non renouvelable ne sera *jamais* utilisée. Car quand les futures générations arriveront, elles aussi devront penser aux générations à venir. Toute cette argumentation est donc particulièrement absurde.

Le second angle d'attaque se situe à l'opposé — il dénonce le bénéficiaire du « cadeau ». Le bénéficiaire est dénoncé en tant que « passager clandestin », en tant qu'individu bénéficiant méchamment de « bénéfices indus » dus aux actions productives d'autrui. Ceci aussi est une bien curieuse critique. Il s'agit d'un argument qui n'a de cohérence que lorsqu'il répond au premier type d'attaque, c'est-à-dire à un passager clandestin *qui veut bénéficier de voyages gratuits obligatoires*. Mais ici nous avons une situation où les actions de A, retenues uniquement parce qu'elle lui apporte quelque chose de bénéfique, ont *également* pour heureux effet de profiter à quelqu'un d'autre. Devons-nous nous indigner parce que le bonheur se diffuse à travers la société ? Devons-nous nous montrer critiques parce que plus d'une personne tire bénéfice des actions de quelqu'un ? Après tout le passager clandestin n'a pas réclamé son voyage. Il le reçoit, sans l'avoir demandé, comme un bienfait parce que A tire un avantage de sa propre action. Adopter le deuxième angle d'attaque revient à appeler les gendarmes pour distribuer des punitions parce que trop de gens sont heureux dans la société. Bref, dois-je être taxé pour jouir de la vue du jardin bien entretenu de mon voisin ?¹⁵⁰

Un exemple notable de ce deuxième angle d'attaque est au cœur de la position d'Henry George : l'attaque contre les « bénéfices indus » découlant d'une hausse de la valeur capitalisée des terres. Nous avons vu plus haut qu'à mesure que l'économie progresse les rentes réelles du sol augmentent avec les salaires réels et qu'il en résulte des hausses de la valeur capitalisée du sol. La croissance de la structure du capital, de la division du travail et de la population tend à rendre les terres de plus en plus rares et entraîne donc la hausse. L'argument des partisans de George est que le propriétaire n'est pas moralement responsable de cette hausse, qui vient d'événements extérieurs à sa possession du sol ; or c'est lui qui en touche les fruits. Le propriétaire serait donc un passager clandestin et sa « plus-value induite » appartiendrait de droit à la « société ». En mettant

¹⁵⁰ « Si mes voisins embauchent des veilleurs de nuit, ils me procurent des avantages indirectement et au passage. Si mes voisins construisent de jolies maisons ou cultivent de beaux jardins, ils rendent indirectement mon temps libre plus agréable. Ont-ils le droit de me taxer pour ces bénéfices parce que je ne peux pas y 'renoncer' ? » S.R., « Spencer As His Own Critic ».

de côté le problème de la réalité de la société et la question de savoir si « elle » peut posséder quelque chose, nous avons affaire ici à une attaque morale contre un cas de passager clandestin.

La difficulté avec cet argument, c'est qu'il prouve bien trop de choses. Car qui d'entre nous gagnerait son revenu réel actuel sans les bénéfices extérieurs que nous retirons de l'action de autres ? Plus spécifiquement, la grande accumulation moderne des biens du capital est un héritage de l'épargne nette de nos ancêtres. Sans eux nous vivrions, quelle que soit la qualité de notre propre caractère moral, dans une jungle primitive. L'héritage d'un capital monétaire provenant de nos ancêtres est bien sûr un simple héritage de parts de cette structure du capital. Nous sommes donc tous des passagers clandestins du passé. Nous sommes aussi des passagers clandestins du présent, parce que nous profitons de l'investissement continu de nos contemporains et de leurs compétences spécialisées sur le marché. A coup sûr la grande majorité de nos salaires, si on pouvait les imputer, serait due à cet héritage dont nous profitons en tant que passagers clandestins. Le propriétaire foncier ne touche pas plus de bénéfices indus que quiconque d'entre nous. Devons-nous donc tous faire l'objet d'une confiscation, et être taxés sur notre bonheur ? Et à *qui* devrait alors aller le butin ? A nos ancêtres morts, qui ont été nos bienfaiteurs en investissant leur capital ?¹⁵¹

Un cas important d'externalités positives est celui des « économies externes », qui pourraient être obtenues par l'investissement dans certaines industries mais qui ne procurent aucun profit aux entrepreneurs. Il n'est pas nécessaire d'entamer une longue analyse de la littérature portant sur l'importance réelle de ces économies externes, bien qu'elles soient apparemment négligeables. On a régulièrement suggéré que le gouvernement subventionne ces investissements de façon à ce que la « société » puisse connaître ces économies externes. Tel est l'argument de Pigou pour subventionner les économies externes, ainsi que le vieil argument, toujours dominant, des tarifs protecteurs en faveur des « industries naissantes ».

L'appel à la subvention étatique des investissements réalisant des économies externes constitue un *troisième* angle d'attaque de l'économie

¹⁵¹ La critique de Benjamin Tucker est à la fois juste et brutale :

« 'Qu'est-ce qui donne la valeur à la terre ?' demande le révérend Hugh O. Pentecost [un Georgiste]. Et il répond : 'La présence de la population — de la communauté. La rente, la valeur du sol, doit donc moralement appartenir à la communauté.' Qu'est-ce qui donne de la valeur au prêche de M. Pentecost ? La présence de la population — de la communauté. Le salaire de M. Pentecost, la valeur de son prêche, appartient donc moralement à la communauté. » (Tucker, *Instead of a Book*, p. 357)

de marché, à savoir *que B, les bénéficiaires potentiels devraient être forcés à subventionner les bienfaiteurs A, de sorte que ces derniers produisent les bénéfices du premier*. Ce troisième angle d'attaque est l'argument favori des économistes quand il s'agit de justifier des propositions de barrages ou de défrichements subventionnés par le gouvernement (bénéficiaires taxés pour payer leurs bienfaiteurs) ou d'école obligatoire (les contribuables profitant au final de l'éducation des autres), etc. Les bénéficiaires doivent ici encore la subvenir aux frais de cette politique ; mais il ne sont plus critiqués pour être des passagers clandestins. On les « sauve » désormais d'une situation dans laquelle ils n'auraient pas obtenu certains avantages. Comme ils n'auraient pas payé pour ces avantages, il est difficile de comprendre exactement *de quoi* on les sauve. Le troisième angle d'attaque est d'accord avec le premier pour dire que l'économie de marché, à cause de l'égoïsme des hommes, ne produit pas assez d'actions créant des économies externes ; mais il rejoint le deuxième angle d'attaque en ce qu'il place le coût du remède à la situation sur des bénéficiaires étrangement récalcitrants. Si cette subvention a lieu, il est évident que les bénéficiaires ne sont plus des passagers clandestins : ils sont tout simplement obligés d'acheter des biens qu'ils n'auraient pas payés si on les avait laissés libres d'agir.

L'absurdité de cette troisième approche apparaît lorsque l'on réfléchit à la question suivante : A qui bénéficie cette politique suggérée ? Le bienfaiteur A touche une subvention, c'est vrai. Mais il est souvent douteux qu'il en profite vraiment, car il aurait sinon agi autrement et il aurait investi avec profit dans une autre direction. L'État l'a tout simplement dédommagé des pertes qu'il aurait subies et a ajusté les aides de façon qu'il touche l'équivalent de l'occasion à laquelle il renonce. Par conséquent, si A est une entreprise commerciale, elle n'en retire pas de bénéfices. En ce qui concerne les bénéficiaires, ils sont forcés par l'État de payer des biens qu'ils n'auraient sinon pas achetés. Comment pouvons-nous dire qu'ils en tirent un « profit » ?

La réponse habituelle est qu'ils « n'auraient pas pu » obtenir ce bien même s'ils avaient voulu l'acheter volontairement. Le premier problème est de savoir ici par quel mystérieux procédé les critiques savent que les bénéficiaires auraient aimé acheter le « bien ». La seule façon de connaître le contenu des échelles de préférences est de les voir révélées par des choix concrets. Comme le choix était concrètement de *ne pas* acheter le bien, aucun observateur extérieur n'a le droit d'affirmer que l'échelle de préférence de B était « en fait » différente de ce qu'ont révélé ses actions.

Deuxièmement, il n'y a aucune raison pour laquelle les bénéficiaires potentiels ne *pourraient* pas acheter le bien. Dans tous les cas un bien produit peut être vendu sur le marché et rapporter le produit de sa valeur

pour les consommateurs. Le fait que la production d'un bien ne soit pas rentable pour l'investisseur signifie que les consommateurs n'accordent pas à ce bien autant de valeur qu'ils en donnent aux usages des facteurs non spécifiques dans d'autres branches de la production. En effet, si les coûts soient plus élevés que le prix de vente potentiel, cela veut dire que les facteurs non spécifiques gagnent davantage dans d'autres canaux de la production. En outre, dans les cas possibles où certains consommateurs ne sont pas satisfaits du niveau de la production marchande d'un certain bien, ils sont parfaitement libres de subventionner les investisseurs *eux-mêmes*. Une telle aide équivaldrait à payer un prix de marché plus élevé pour le bien et révélerait leur volonté de payer ce prix. Le fait que, de toute façon, une telle subvention n'ait pas vu le jour écarte toute justification d'une subvention forcée de la part du gouvernement. Loin d'offrir un avantage aux « bénéficiaires » qu'elle taxe, la subvention forcée leur inflige en réalité une perte, car ils auraient sinon dépensé leurs fonds eux-mêmes en biens et en services possédant une utilité plus grande.¹⁵²

¹⁵² Comme le dit Mises :

« [...] les moyens dont un gouvernement a besoin pour gérer une production à perte, ou pour subventionner un projet non rentable, doivent être soustraits soit des dépenses du contribuable et de ses possibilités d'investissement, soit du volume des prêts offerts sur le marché du crédit. [...] Ce que le gouvernement dépense en plus, le public le dépense en moins. Les travaux commandés par l'État [...] sont payés par des fonds qui sont prélevés sur les citoyens. Si le gouvernement n'était intervenu, les citoyens auraient employé ces fonds à réaliser des projets prometteurs de profits ; il leur faut y renoncer parce que leurs moyens ont été amputés par le gouvernement. Pour chaque projet non rentable qui est réalisé avec l'aide du gouvernement, il y a un projet équivalent dont la réalisation est repoussée par le fait de l'intervention du gouvernement. Or ce dernier projet aurait été rentable, c'est-à-dire qu'il aurait employé les moyens de production disponibles d'une façon conforme aux besoins les plus pressants des consommateurs. Du point de vue des consommateurs, l'emploi de ces moyens de production pour un projet non rentable constitue un gaspillage. Il les prive de satisfactions qu'ils préfèrent à celles que peut leur procurer le projet patronné par le gouvernement. » (Mises, *Human Action*, p. 655 [*L'Action humaine*, p. 674])

Ellis et Fellner, dans leur analyse des économies externes, ignorent un fait primordial : subventionner ces économies doit se faire au prix de fonds pouvant être utilisés pour procurer de plus grandes satisfactions ailleurs. Ellis et Fellner ne se rendent pas compte que leur réfutation de la thèse de Pigou, selon laquelle les industries à coûts croissants seraient trop développées, détruit toute justification possible à une subvention des industries à coûts décroissants. Howard S. Ellis et William Fellner, « External Economies and Diseconomies » dans *Readings in Price Theory* (Chicago : Blakiston Co., 1952), pp. 242–63.

TABLE DES MATIERES

PREFACE	III
12 L'ECONOMIE DE L'INTERVENTION VIOLENTE SUR LE MARCHE.....	1
1. INTRODUCTION	1
2. TYPOLOGIE DE L'INTERVENTION.....	2
3. LES EFFETS DIRECTS DE L'INTERVENTION SUR L'UTILITE.....	4
4. L'UTILITE <i>Ex Post</i> : MARCHE LIBRE ET GOUVERNEMENT.....	9
5. L'INTERVENTION TRIANGULAIRE : LE CONTROLE DES PRIX..	15
6. L'INTERVENTION TRIANGULAIRE : LE CONTROLE DE LA PRODUCTION.....	23
7. L'INTERVENTION BINAIRE : LE BUDGET DU GOUVERNEMENT	30
8. L'INTERVENTION BINAIRE : LA TAXATION	35
A. <i>L'impôt sur le revenu.....</i>	<i>35</i>
B. <i>Les tentatives d'une taxation neutre</i>	<i>40</i>
C. <i>Transfert et incidence : la taxe sur une industrie.....</i>	<i>47</i>
D. <i>Transfert et incidence : L'impôt général sur les ventes ..</i>	<i>50</i>
E. <i>L'impôt sur la valeur de la terre.....</i>	<i>54</i>
F. <i>Taxer « le pouvoir d'achat excessif »</i>	<i>56</i>
9. L'INTERVENTION BINAIRE : LES DEPENSES DU GOUVERNEMENT	57
A. <i>La « contribution productive » des dépenses du gouvernement</i>	<i>57</i>
B. <i>Subventions et paiements de transfert</i>	<i>60</i>
C. <i>Les activités utilisatrices de ressources.....</i>	<i>62</i>
D. <i>Le sophisme d'un gouvernement géré sur un « mode commercial ».....</i>	<i>64</i>
E. <i>Des centres de chaos calculatoire</i>	<i>69</i>

<i>F. Conflit et postes de contrôle</i>	70
<i>G. Les sophismes de la propriété « publique »</i>	71
<i>H. La sécurité sociale</i>	73
<i>I. Socialisme et planification centrale</i>	74
10. CROISSANCE, RICHESSE ET GOUVERNEMENT.....	77
<i>A. Le problème de la croissance</i>	77
<i>B. Le professeur Galbraith et le péché d'abondance</i>	87
11. L'INTERVENTION BINAIRE :	
INFLATION ET CYCLES ECONOMIQUES	100
<i>A. Inflation et expansion du crédit</i>	100
<i>B. L'expansion du crédit et le cycle économique</i>	105
<i>C. Les développements secondaires du cycle</i> <i>économique</i>	114
<i>D. Les limites à l'expansion du crédit</i>	117
<i>E. Le gouvernement, promoteur de l'expansion</i> <i>du crédit</i>	122
<i>F. La limite ultime : le boom galopant</i>	126
<i>G. L'inflation et la politique fiscale compensatoire</i>	128
12. CONCLUSION : MARCHÉ LIBRE ET COERCITION	131
ANNEXE A : L'EMPRUNT GOUVERNEMENTAL	132
ANNEXE B : « BIENS COLLECTIFS » ET « EXTERNALITES	
POSITIVES » : DEUX ARGUMENTS EN FAVEUR DE	
L'ACTIVITÉ ÉTATIQUE	135
TABLE DES MATIÈRES	147

Achevé d'imprimer
Sur les presses d'ICN
64300 Orthez
Cité du livre

La vertu essentielle de ce livre est d'être une analyse méthodique et compréhensible de l'Economie

Ludwig von Mises 1962

Le présent ouvrage est l'un des plus grands traités d'économie. Véritable somme des principes économiques, il examine tous les sujets traditionnels de cette science : choix, échange, monnaie, consommation, production, distribution, cycles, organisation industrielle et politique économique. Il propose une discussion des grandes approches contemporaines et fournit une critique de fond de la modélisation en micro-économie et macro-économie.

Guido Hülsmann 2007

Ce Tome V traite de La Politique économique

Rothbard associe au marché libre une harmonie des échanges des relations pacifiques, une structure productive spontanée, efficace et prospère mais qui se trouve perturbée par les interventions de l'État, entraînant des effets chaotiques et pervers. Il propose ni plus ni moins une société fondée sur le respect des droits des individus dont le mot d'ordre serait « laissez-nous produire, échanger et prospérer. »

Laurent Carnis 2007

Murray Rothbard a reçu son doctorat en sciences économiques de l'Université de Columbia en 1956. Il a été professeur d'économie au Polytechnic Institute of Brooklyn ainsi qu'à l'Université du Nevada. Il est l'auteur de livres importants tels que *America's Great Depression* ; *Man, Economy and State : A Treatise on Economic Principles* ; *Power and Market* ; *Government and the Economy*; *The Panic of 1819: Reactions and Policies*; *For a New Liberty*; *The Ethics of Liberty*; *Conceived in Liberty* (en 4 tomes); *The Logic of Action*; *The History of Economic Thought, an Austrian Perspective*; *A History of Money and banking in the United States*; *The Mystery of Banking* et *La Monnaie et le Gouvernement*.

Prix 17 euros

Institut Charles Coquelin – 2007

Email : edschcoq@noos.fr

Site : www.freewebs.com/institutcharlescoquelin/